



案件No.100287 (田町) 国内営業 (販売企画/販社ネットワーク/商品・マーケティング戦略/営業/地区統括/アフターセールス)

三菱自動車工業株式会社での募集です。事業企画・事業開発のご経験のある方は歓迎...

Job Information

Recruiter

JAC Recruitment Co., Ltd.

Hiring Company

三菱自動車工業株式会社

Job ID

1489089

Industry

Automobile and Parts

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

4.5 million yen ~ 12 million yen

Work Hours

08:45 ~ 17:45

Holidays

【有給休暇】初年度 15日 1か月目から 【休日】完全週休二日制 土日 GW 夏季休暇 年末年始 GW、夏季休日 等 (自社力...)

Refreshed

August 15th, 2024 03:00

General Requirements

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

【求人No NJB2114274】

<入社後の担当領域>

能力・経験を勘案し、以下の業務を中心にご担当頂きます。(ご応募時また面接でご希望をお聞かせ下さい。)

- (1) 販売企画
 - ・ 総合戦略の企画・推進、及び市場・販売、情報の収集・分析
 - ・ 子会社/関連会社の損益管理
 - ・ 販売会社のサポート業務 (店舗/設備関係/採用/教育等)

(2) 販社ネットワーク

- ・販売会社パフォーマンス分析によるディーラーネットワークの再編
- ・販売会社契約の作成・締結・解除・改訂
- ・店舗の商圈/立地分析による店舗/出店戦略の立案

(3) 商品戦略・マーケティング戦略企画

- ・国内市場向け中長期商品投入計画の立案及びユーザー調査、市場分析実施
- ・新型車、年次改良モデルの装備仕様、類別展開、価格計画などの販売戦略の策定
- ・商品教育用資料（映像・タブレットコンテンツ）の制作、全国販売会社向け研修会や試乗会の開催
- ・電動車（EV/PHEV等）の環境対応車拡販に向けた商品計画、販売戦略の立案/実行
- ・主要モデルのマーケティング戦略、TV/インターネット/SNS等の広告宣伝企画の策定
- ・国内モーターショーや全国規模のイベント、協賛/タイアップ施策などの企画・実行

(4) 営業

- ・新車販売計画の策定と販売促進策の立案・推進
- ・販売促進用宣伝物の制作管理
- ・クレジット・保険施策の計画・立案・推進
- ・車両の仕入・販売・在庫計画の立案ならびに販売会社との受注・出荷・車両代金請求処理
- ・中古車事業の計画・立案・推進ならびに中古車流通の促進
- ・法人営業・軽自動車EVに係わる拡販に向けた営業戦略立案ならびに法人重要顧客への販売

(5) 地区統括

- ・全国に拡がる販売ネットワークを活かし、販売計画のフォロー・損益管理・各種調整業務等を遂行しながら、販売会社経営幹部とのコミュニケーションを通じ、共に成長を目指すことができるやりがいのある業務。
- ・受注・販売実績の集計・分析・戦略立案・各種課題解決に向けた提案を担当する営業サポート業務。
- ・取引先および従業員への販売施策立案・運用までを一貫しておこなう制度管理業務。
- ・カーボンニュートラルの実現を目指し、官公庁・地方公共団体等に向けて電気自動車拡販を支援する業務。

(6) アフターセールス

- ・部用品販売計画の策定・推進
- ・国内販売会社向けアフターセールス施策の立案・推進
- ・販売促進用広告物（映像・WEB）の制作管理
- ・子会社/関連会社の損益管理

<仕事のやりがい/成長できる点>

- ・日々刻々と変化する市場環境の中で企画・提案、実績フォローし成果が見えるダイナミックさ。
- ・カーボンニュートラルにむけた自動車市場の大転換期を迎え、過去の勢力地図を塗り替えることに当事者としてチャレンジしていることのワクワク感。
- ・若いうちから大きな仕事を任せられることで、自己の成長を実感できる。
- ・能動的に課題発見型・提案型でチャレンジすることが奨励されている。
- ・販売会社、お客様からの信頼を得ることが大事なため、相手の理解を得るための分析力、人間力が求められ、これら能力を高め駆使して課題解決につながった時の達成感・満足感は他では味わえない。

<得られる知識・経験、成長できる点>

- ・自己完結型の業務は少ないため常に周囲との協働をすることで、知識や視野や価値観が拡大し全体最適の視点が養われる。
- ・チャレンジの奨励、大きな仕事の機会付与を通じて、自己の成長が実感できる。
- ・販売会社以外に車両の企画、開発、生産部門とも連携が求められ、ビジネスの全体を体現できる。

<風土>

- ・社員（管理職を除く）の平均年齢は約37歳、平均勤続は約11年、またキャリア入社の方や女性も多く、様々な経歴を持った若手や女性が責任のある仕事に就き活躍している職場です。

※出張 有 : 国内 (新型コロナウイルスの影響による)

Required Skills**<必須要件>**

- ・大学卒業 以上
- ・社会人経験3年以上
- ・営業、販売企画、マーケティング、システム導入、事業管理のいずれかのご経験

<歓迎要件>

- ・小売業界、販売店舗等での経験
- ・自動車業界での経験
- ・英語力 TOEIC700点

<求める人物像>

心身共に健康、明朗快活、チャレンジ精神旺盛、素直、誠実

Company Description

自動車及びその構成部品の開発、設計、製造、組立、売買、輸出入、その他の取引業