



案件NO.100625 グローバル価格最適化・価格設定戦略策定フォロー（アフターセールス領域）

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

1495814

Industry

Automobile and Parts

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

5.5 million yen ~ 10 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（自社カ...

Refreshed

November 7th, 2024 05:00

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 NJB2192683】

※本ポジションの応募は志望理由の記載を必ずお願いします。

<グローバルアフターセールス本部 GAS事業企画部>

当社グローバルアフターセールス事業における戦略策定と事業管理、デジタル化推進、部品価格管理、人材育成等、前述の事業を担うグローバルアフターセールス本部の主管部署として、本部全体の事業責任と運営をリードする部署です。

I. 部直属

- (1) GAS共通コンピテンシー、本部人材育成施策の企画・推進・進捗フォロー

II. 事業管理

- (1) 中期経営計画・年度予算の策定及び損益実績分析と報告
- (2) 本部内一般管理費・設備投資の策定及び進捗フォロー
- (3) 新車種立ち上げ準備業務の進捗管理及びフォロー
- (4) ルノー・日産とのアライアンス会議運営と活動推進
- (5) 本部会議の企画・運営<本部連絡会 部長会 GASM (*) タウンホールMTG>
- (6) 本部内DOAの管理・問合せ対応

*: GASM: Global Aftersales Meeting

III. 価格

- (1) 補用部品の価格戦略策定、価格改定の企画及び実行
- (2) グローバル価格最適化活動の推進と採算改善支援
- (3) 価格管理システム構築プロジェクトの推進

<部署のビジョン・ミッション>

アフターセールス事業を通して、すべての三菱自動車のお客様一人一人のニーズへマッチした新たな顧客体験と付加価値を提供し続けることで、お客様満足度を最大化し、三菱自動車ファンを増加させると共に、当社事業損益へ貢献すること。そして、この実現を主体的かつクロスファンクショナルにリードすること。

<担当業務：価格Gr>

価格グループに関わる以下業務を担当いただきます。

- (1) グローバルアフターセールス事業における年次計画・中期計画とリンクした価格戦略の立案・実行、機会とリスクの分析
- (2) 各国販売会社と連携した、各国における価格設定戦略策定の支援、機会とリスクの分析
- (3) 新モデル補用品価格戦略の策定・実行、機会とリスクの分析

<仕事の面白み／やりがい>

価格戦略を通じて本部のグローバル事業損益、ひいてはMMCグループ全体の事業損益に直接貢献できること。本社で数字をにらんでいるだけでなく、海外に出て現地スタッフと協業する機会の多いエキサイティングな業務であること。

<得られる経験／成長できる点>

自動車を取り巻く急激な変化、そしてアフターセールス事業の進展に合わせ、広範囲の事業知識を追求し、変化をもたらすことに関わっていくこと、そして、本部内外の部署・アライアンスパートナー等との関わりを通してグローバルにおけるプロジェクトマネジメント、自律的なリーダーシップとチーム力を成長させる機会を得られます。

<風土>

当社グローバルアフターセールス事業を直接統括する部署であり、自ら考え、自発的に行動し、本部事業に貢献するアウトプットを求められますが、一方、常にポジティブ&アクティブ、そしてチーム力を重視する上司・同僚の下、キャリアや実務経験を問わず、個人の意見や提案を実行できる職場です。

<経験を積んだ後のキャリアパス>

入社数年後は、適性も動案の上、グローバルアフターセールス事業のみならずグローバルセールス（車両）にてキャリアを積む可能性もあり。

※出張 有 : 国内・海外 (新型コロナウイルスの影響による)

事業戦略の案件推進のため、海外子会社・アライアンスビジネスパートナーへの出張の可能性有り。

Required Skills

<必須要件>

- (1) 大学または大学院卒業
- (2) 海外販社とビジネスコミュニケーションがとれるレベルの英語力 (TOEIC 620点)
- (3) コミュニケーション、論理的思考、問題発見・問題解決などの基本的ビジネススキル
- (4) 年次計画策定・プロジェクト管理等を通じてのスケジュール管理の業務経験
- (5) 基本的なPC操作スキル (Word, Excel: 集計・数値管理など、PowerPoint)

<歓迎要件>

- (1) 自動車業界での業務経験 (必須でない)、もしくは業界問わずメーカー・商社等計数業務の経験があれば望ましい。

<求める人物像>

- (1) 数字を扱うことに抵抗がない。
- (2) 自責で物事を考えることが出来る、周りに伝えることが出来る。
- (3) タイムラインやマイルストーン、オーナーシップを持って物事を推進出来る。
- (4) チームメンバーと協力して物事を推進出来る。
- (5) 変化に対して柔軟に対応できる思考及び姿勢。
- (6) 前例のないことにも果敢に取り組めるチャレンジ精神。

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