



Sales Manager or Senior Sales Manager

車載機器の大手グローバル企業で提案営業のキャリアを築きませんか？

募集職種

採用企業名

クラリオンライフサイクルソリューションズ株式会社

求人ID

1471209

部署名

コマмерシャルソリューション

業種

自動車・自動車部品

会社の種類

中小企業 (従業員300名以下) - 外資系企業

雇用形態

正社員

勤務地

埼玉県

給与

800万円 ~ 1100万円

更新日

2024年07月04日 10:00

応募必要条件

職務経験

3年以上

キャリアレベル

中途経験者レベル

英語レベル

基礎会話レベル

日本語レベル

ネイティブ

最終学歴

大学卒：学士号

現在のビザ

日本での就労許可が必要です

募集要項

Essential responsibilities and duties

The main missions of the role are to: Sales Manager(Senior Sales Manager)

Reporting to: Senior Manager or Director

Key roles and responsibilities :

- Responsible for Corporate Sales management
- Managing existing customer account
- Build/maintain relationship with customer, plan sales strategy for customer

- Expanding business to new customers
- Key account manager role (prepare quotation, answer/reply inquiry etc)

業務要約:

既存顧客への営業活動

業務内容・責任:

主な業務内容は以下の通りです。

- 大手法人向け営業
- 顧客戦略策定、アカウントとの関係構築、維持
- 新規顧客開拓
- 見積作成、顧客とのコレポン対応
- 部署のマネジメント

レポートライン: Senior Manager or Director

スキル・資格**Qualifications**

• Education: Bachelor's degree • English level: not required • Japanese level: native level • License: Driver's license • Other qualifications: preferred if he/she has accounting, financial skill • Time management

Experience:

[Must]

- Minimum 3 years or above sales experience in automotive industry (Corporate sales – large customer management skill. (Rent a car, Lease company and large logistics company etc)
- People management (Min 3yrs)
- P/L owner
- New business development

[Nice to have]

- 3 years sales experience in automotive aftermarket
- Understand P/L, B/S

Skills and competencies:

- Knowledge with.
Solution sales
Persistence
Logical thinking mind

応募要件:

- 学位: 大学卒
- 英語力: 不要
- 日本語力: ネイティブレベル
- 資格: 運転免許
- その他: タイムマネジメント、アカウント・ファイナンシャルスキル (あれば尚可)

求める経験:

[必須]

- 3年以上の自動車業界営業経験 (特に大手事業者への営業経験) ・新規開拓営業経験
- マネジメント経験 (3年以上)
- P/L オーナー

[尚可]

- 3年以上の自動車アフターマーケット業界での経験
- P/L, B/S 知識

必要なスキルと適正:

- 提案営業
- 粘り強く物事をやり切る力
- 論理的思考

会社説明