



【英語】セールスアカウントマネージャー/自動車産業への提案営業/年収720万～1200万円@日比谷

住友商事とテックマヒンドラが合併で設立した自動車エンジニアリング会社です。

募集職種

人材紹介会社

株式会社グローバルパワー

採用企業名

【英語】セールスアカウントマネージャー/自動車産業への提案営業/年収720万～1200万円@日比谷

求人ID

1477827

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)

雇用形態

契約

勤務地

東京都 23区

給与

700万円～1200万円

勤務時間

・9:00～17:15※常駐顧客先のルールに従う・休憩時間：60分・残業：有（月平均30時間程度）

休日・休暇

・週休2日制(土日)・祝日※冬季と夏期に会社全体のOffice close dayを設定することがあります。

更新日

2024年07月08日 08:01

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

ビジネス会話レベル

日本語レベル

流暢

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

- ・住友商事とテックマヒンドラが合併で設立した自動車エンジニアリング会社です。
- ・インドのオフショア開発をサポートできる方を探しております。

・技術力と言語力両方活かせる職場環境です。

■業務内容

日本の自動車産業（OEM、Tier1）において潜在的な顧客に戦略的にアプローチし、当社のサービスをプロモーションする役割を担います。具体的な業務内容は以下の通りです。

- ・自動車産業のOEMやTier1企業を対象に、戦略的アプローチで顧客にアプローチし、エンジニアリングサービスを提案、受注する。
- ・現在の顧客や見込み顧客に対して、戦略的なアプローチで当社のサービスをプレゼンテーションし、受注活動を行う。
- ・顧客のニーズを把握するために、既存顧客や潜在顧客のコストと利益の分析を行う。
- ・積極的なビジネスと顧客との良好な関係を築き、維持する。
- ・顧客の問題やクレームを速やかに解決し、顧客満足度を最大化する。
- ・予定内で合意した営業目標を達成する。
- ・チームメンバーや他の部門と連携して営業活動を調整する。
- ・エリアや市場のポテンシャルを分析し、売上や状況報告書を作成する。
- ・顧客のニーズや問題点、興味・関心事、競合活動、新規サービスの可能性について、マネジメントにレポートを提供する。

■給与詳細

年収720万円～1,200万円

・月給60万円～100万円

- ・賞与：決算賞与あり
- ・昇給：無※1年ごとの契約更新するタイミングで交渉できます。
- ・交通費支給：有
- ・交通費詳細：実費支給

■日本語の使用割合：90%

■福利厚生・待遇：

- ・各種社会保険加入
- ・健康診断費用補助
- ・インフルエンザワクチン接種費用補助、等

■オフィスの喫煙状況：オフィス内禁煙

■選考の流れ：

書類選考→面接2～3回→内定

オンライン面接：相談可(最終面接は対面となります。※日比谷オフィス)

交通費支給：無

スキル・資格

■必須スキル・資格

- ・主体的に行動し、自己管理能力が高い方
- ・BtoB営業での実績を持ち、目標達成に向けた意欲が高いこと。
- ・技術またはサービス営業の経験ある方。
- ・新規ビジネスを開拓する経験がある方。
- ・自動車産業での実務経験がある方（役職に関わらず）。
- ・MS Office(Word、Excel、PowerPoint)などの実務での使用経験がある方。
- ・CRMプラクティスの理解とビジネス関係構築ができる方。
- ・顧客への販売や交渉、効果的なコミュニケーションができる方。
- ・タスクの優先順位をつけ、効率的に時間を管理できる能力がある方。
- ・聴衆に合わせたプレゼンテーション作成とデリバリー能力がある方。
- ・人間関係を構築し、フィードバックを受け入れる姿勢がある方。
- ・ビジネスまたはエンジニアリング、関連分野の学士号を取得している方。

■尚可スキル・資格

- ・自動車Tier1企業、エンジニアリングサービス、ITサービス企業、製造業またはテクノロジー関連ビジネスの営業アカウントマネージャーとしての経験がある方
- ・TOEICスコア800以上ある方。

会社説明