



アカウントマネージャー／Account Manager | 業界経験者優遇 | 英語力を活かす | 営業
80：サポート業務20

販売代理店の後方支援及び、営業の企画立案&サポート業務をお任せします

募集職種

採用企業名

ジェンサームジャパン株式会社 (THRM)

求人ID

1482745

部署名

Sales

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

外国人の割合

外国人 少数

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区, 千代田区

最寄駅

山手線、 東京駅

給与

600万円 ~ 1000万円

勤務時間

8：30～17：30 (実働8時間/休憩60分) みなし残業30時間 時差勤務制度あり

休日・休暇

土日祝日、年末年始 【年間休日121日】、有給休暇 初年度 12日 (入社時期で按分あり)、有給病気休暇あり

更新日

2024年11月21日 11:00

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

ビジネス会話レベル (英語使用比率: 50%程度)

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

【ジェンサームジャパンの特徴】

- 世界初のシート内蔵型のヒーターシステムを高級車を中心に受注をしています。製品はシートメーカーを通して納入されますが、OEMと直接開発を行うためTier1としての立ち位置でビジネスを行っています。
- 日本法人設立から約10年間で全社売上が300倍に伸び、日系完成車メーカーへの納入も現在年間80億円にのぼっており、今後のビジネスチャンスも広く展開されると考えられています。
- 世界的なシェアは、カーシートヒーター36%、ハンドルヒーター50%、カーシート冷却システム100%を占めています。日系・外資問わず幅広い車種に採用実績があります。
- ジェンサームは本社を米国ミシガン州に持つグローバル企業で、温熱・冷却技術の業界リーダーとして、多様なグローバル市場向けの温度調整システム（換気・冷却・暖房）等を設計・開発・製造しています。
- 現在は13か国、11,000人以上の従業員が働いています。
- 技術の中核をなす温熱・冷却技術の応用品は多くの固有技術・特許を所有しています。
- ジェンサームの温熱・冷却技術は自動車業界にとどまらず工業用品や医療分野など他分野へも急速に拡大しています。
- 日本では東京、名古屋、広島に事務所があり、各完成車メーカーとの取引がございます。（ホンダ、日産、トヨタ、スバル、スズキ、マツダ、三菱自動車。現在約30車種への搭載）

【業務内容】

- コマーシャルリーダーとして対象製品を日本市場に投入し、販売収益を拡大して販売目標を達成すること
- チームメンバーおよび三洋貿易チームと協力して、所定の目的を達成すること。
- 指定の取引先・お客様への新商品のご案内をすること。
- 市場および顧客の市場シェアを大幅に拡大すること。

【職務概要】

- 技術的および営業的活動を主導および維持し、定期的な連絡をとって顧客の機会を創造し、実際の販売獲得に積極的に追求することにより、主要な顧客との関係を構築すること。
- 対象となるすべてのOEMおよびティア1顧客の間で主要サプライヤーとしての会社の評判を確立/維持し、ビジネスチャンスを獲得すること。
- 他のグローバルKAMおよび三洋貿易と協力して、車両発売計画を取得し、製品ポートフォリオに基づく技術ガイダンスを提供し、提案依頼の顧客仕様を評価する際の設計インターフェイスをサポートすること。
- キックオフミーティングへの参加、プロトタイプビルドイベントやその他の主要な顧客イベントの調整とサポートを含む、製品の提案、実現可能性調査、プログラムの立ち上げのために、顧客の営業および技術グループとのインターフェイスをリードすること。
- 内部プログラムマネージャーとのリードインターフェイス、顧客のプロトタイプおよび大量生産の設計/エンジニアリング活動、すべての営業的側面の管理によるプログラム立ち上げのサポート、担当するプログラムの影響を受けるチームメンバーとのキックオフ/ステータス/会議のリード、フィージビリティスタディレビューへの参加、他のチームメンバーや他のグローバルアカウントマネージャーとのワークショップの開始と調整、および新しいプログラムの成功に必要なその他の内部技術活動。
- 新製品開発のための社内の進捗とエンジニアリングプロセスを推進し、顧客の要望を満たし、技術面における会社の主導的地位を確保すること。
- コストモデルを開始、確認し、完成させ、顧客が確立した見積もりプロセスとルールを介して新しいビジネスの見積もりパッケージを提供すること。
- 新しいビジネスチャンスの収益に関する販売予測を作成、追跡、維持し、収益性目標を達成し、会社の目標をサポートするための販売予算を策定すること。
- 上長によって割り当てられたその他の職務。
- 部下はもちません。

スキル・資格

【応募に必要な経験・スキル】

- Tier 1自動車サプライヤーでの5年以上の自動車アプリケーション販売またはプログラム/ビジネス管理の経験など
- ビジネスレベル英語力。
- PCスキル。特に excel, word and PowerPoint presentations
- 高いコミュニケーション能力
- セルフスターターであり、高いモチベーションを保っていること
- 外資系企業への理解
- OEMの新製品発売プロセスに精通している、インテリアまたはHVACエリアの経験があれば尚可
- プロジェクト管理経験は尚可
- 国内外に出張可能な方

【歓迎する経験・スキル】

- 工学やプログラムマネジメントに関する知識
- 中国語やドイツ語ができれば尚可

COMPETENCIES:

- **Deliver Results**
 - Understand the mission and output of your team; set SMART objectives and deliver
- **Drive Change**
 - Focus on agility and commitment to continuous improvement; Understand and act on internal and external

drivers of change

- **Build Capability**

- Foster a culture of learning and development; Support individual growth through continuous feedback to achieve personal and professional goals

- **Cultivate Innovation**

- Openly embrace, create, implement and support new and innovative ideas, processes and technology that deliver business results

想定年収：600万～1,000万円 *経験・スキルにより応相談

- 試用期間あり：6ヶ月
- 賞与あり
- 通勤交通費

社会保険：雇用、労災、健康、厚生年金

勤務地：東京都千代田区大手町1-7-2 東京サンケイビル15階（東京事務所）

- JR東京駅丸の内北口より徒歩7分
 - 地下鉄大手町駅下車 E1・A4出口直結
- ※名古屋オフィス、ないし広島オフィスでの勤務も可能です。

会社説明