



法人営業 | イタリア自動車部品メーカー | 国内代理店営業 | 英語力活かせる！

イタリア本社。創業60周年の伝統あるモータースポーツに縁のある企業で活躍！

募集職種

採用企業名

株式会社ブレンボ・ジャパン

求人ID

1493119

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, 大田区

給与

500万円 ~ 経験考慮の上、応相談

更新日

2024年10月10日 01:00

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

日常会話レベル

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

募集要項の要約

- 顧客満足度の維持、セールス目標達成
- 戦略策定、在庫管理、ビジネス拡大へ貢献
- グローバルな環境でキャリアアップ

職種: Performance GBU (パフォーマンス事業部) Upgrade Auto Sales Specialist アップグレード四輪営業担当

勤務地: 東京都大田区

雇用形態: 正社員

給与範囲: 経験考慮の上、応相談

職務内容と目標:

担当アカウントと製品領域において、GBUビジネスプランに沿った期待される経済的成果を保証しつつ、顧客満足度の最高レベルを維持します。グローバルおよびローカルレベルのさまざまなステークホルダーとの効果的なコミュニケーションを管理し、各地域での機会を最大限に活用できる環境を作り上げます。

主な業務内容:

- ・パフォーマンス事業部のマネージャーと協力して、担当アカウント/地域の戦略およびマーケティングプラン、ストラテジーを定義し、実施。
- ・顧客ポートフォリオをターゲットの売上高および収益性の期待レベルを維持。
- ・注文管理プロセスにおける顧客満足を保証、在庫レベルを物流チームと連携、注文、納品管理。
- ・担当顧客の商業予算およびビジネスプランを定義。
- ・担当エリアの経済的目標を保証し、顧客満足を最大化。
- ・顧客の担当者との効果的な交渉を行い、マネジメントとの情報の流れを維持。
- ・顧客の製品配送に関する期待を特定し、物流チームと連携
- ・担当顧客ポートフォリオ内で均一な商業政策を保証。
- ・顧客またはレース部門のマネージャー/エンジニアからのタイムリーな情報に基づき、注文対応。
- ・顧客および営業チームとの継続的な連絡を維持。
- ・該当顧客の価格リストを適時に管理し、パフォーマンス事業部のマネージャーと定義されたポリシーに基づいて最新のリスト更新を組み込む。
- ・出荷リストの準備を行い、顧客へ通知。

・その他、付随業務

スキル・資格**必須要件:**

- ・5年以上の営業又は類似するような業務経験
- ・自動車/バイク業界への興味
- ・自発的で明るく、エネルギーが豊富で、向上心のある人
- ・顧客志向、マーケット中心のマインドセット
- ・日常会話レベル以上の英語力

歓迎要件:

- ・自動車のアフターマーケット/モータースポーツ市場に関する深い知識
- ・エンジニアリング/技術的なバックグラウンド
- ・チャンネルマネジメント、流通管理スキル

会社説明