



グローバルセールスオペレーション（AMIEO担当）／Global Sales Operations Sales deve...

日産自動車株式会社での募集です。営業推進・企画のご経験のある方は歓迎です。

募集職種

人材紹介会社

株式会社ジェイ エイ シー リクルートメント

採用企業名

日産自動車株式会社

求人ID

1495861

業種

自動車・自動車部品

雇用形態

正社員

勤務地

神奈川県

給与

500万円～850万円

勤務時間

08:30～17:30

休日・休暇

【有給休暇】初年度17日1か月目から【休日】週休二日制 年末年始（※当社カレンダーによる、月5～8日）、夏季休暇（9日...）

更新日

2024年11月07日 05:00

応募必要条件

キャリアレベル

中途経験者レベル

英語レベル

流暢

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

【求人No NJB2254100】

■ポジション/組織について

グローバルセールスオペレーション部にて各エリアに特化した営業企画（データ分析、レポート、販売戦略）をお任せいたします。

担当リージョン: AMIEO（アフリカ、中東、インド、ヨーロッパ、オセアニア）

日産自動車では事業地域を「日本/アセアン」「中国」「米州」「AMIEO」の4つに分けており、リージョナルセールス部門も4つのチームに分かれています。

今回募集しているAMIEOチームでは、メンバー一人一人の裁量権も多く、グローバルセールス全体の指針を各地域ごとに落

とし込み、各リージョンとコミュニケーションをとりながら、グローバルにご活躍いただけます。
トップエグゼクティブの視点で、営業、マーケティングはもちろん、生産や経理的な知見も身に付けながらキャリアを構築していただけます。

■Team Mission Activities

- ・ Provide Global Strategy Standards Best Practices to Regions Markets to ensure proper implementation and global consistency
- ・ Represent and understand the Regions Markets through data analysis frequent communication.
- ・ Manage and assess risk opportunity on sales volume of each Region Market to ensure global volume achievement

■The Role of This Position

- ・ Support GM and SM to improve market performance in the Regions Markets (i.e. volume market share revenue) by reviewing sales strategy in parallel the enhancement of "Quality of Sales" through sales channel optimization and local inventory optimization.
- ・ Develop global standards/guidelines and deploy to Regions Markets for sales quality enhancement.
- ・ Prepare global sales business reports in timely manner with intelligence to support proper decision making by top management.
- ・ Reports and presentations to GM and SM on a monthly basis

[Selling points of this position]

- ・ This position provides first hand visibility into the global automotive market and Nissan's competitive performance.
- ・ Diverse transparent and flat organization which provides opportunities to improve automotive business acumen and interact directly with executives.
- ・ Directly contribute to the Quality of Sales global initiative (Driving Sales Power) that is frequently highlighted by the CEO.
- ・ The report delivery will strongly impact Nissan's executive decision making.
- ・ The experience in this section will nurture strategic view and broad knowledge around the automotive business not limited to sales area and will make a good entry point to start the career journey inside and outside the sales area.

スキル・資格

■MUST

- ・ Strong analytical skills
 - ・ Ability to develop clear communications from complex data
 - ・ Ability to present materials to Management in English
 - ・ EXCEL (table chart graph etc.) / PPT (basic presentation material)
 - ・ English: Business level (TOEIC 800 or equivalent)
- ※書類推薦にあたり英文レジュメのご提出をお願いします

■WANT

- ・ Basic knowledge of automotive industry
- ・ Japanese: Preferable to have basic level (Not Must)
- ・ TOEIC870

会社説明

自動車の製造、販売および関連事業