



海外販売 製品・ボディビルダー・マネジメント / International Sales Product Body ...

三菱ふそうトラック・バス株式会社での募集です。事業企画・事業開発のご経験のあ...

Job Information

Recruiter

JAC Recruitment Co., Ltd.

Hiring Company

三菱ふそうトラック・バス株式会社

Job ID

1574221

Industry

Automobile and Parts

Company Type

International Company

Job Type

Permanent Full-time

Location

Kanagawa Prefecture

Salary

5 million yen ~ 9 million yen

Work Hours

08:00 ~ 17:00

Holidays

【有給休暇】有給休暇は入社時から付与されます 入社7ヶ月目には最低10日以上 【休日】完全週休二日制 1月~6月入社の場合は1...

Refreshed

April 4th, 2026 03:00

General Requirements

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

【求人No NJB2354812】

【部署の紹介 / Department Introduction】

APAC地域事務所 (RO APAC) は、三菱ふそうトラック・バス株式会社のアジア太平洋地域における商用車事業全体を統括する地域拠点です。所在地は川崎市です。

世界4か所の地域拠点の一つとして、RO APACはふそうトラック・バスの商用車ポートフォリオ全体を管理しています。川崎市にある本社と緊密に連携し、APAC市場の特有のニーズを満たす車両とサービスの提供に努めています。

販売・マーケティング活動に加え、RO APACは地域全体でアフターサービスも担当しています。お客様の稼働率向上のため、戦略的にFUSO純正部品を在庫した部品倉庫を整備しています。
 アジア太平洋地域オフィスは約40名のメンバーで構成され、ダイナミックで協調的な環境を育てています。
 このオフィスには、新車市場管理、カスタマーサービスおよび部品管理、製品管理、ネットワーク、法務・コンプライアンス、事業財務などのチームがあります。
 このポジションは、アジア太平洋地域オフィスの製品管理およびマーケティング担当マネージャーにレポートします。

Regional Office Asia Pacific (RO APAC) is the regional hub overseeing all commercial vehicles operations for Mitsubishi FUSO Truck and Bus Corporation in the Asian and Oceania markets. Based in Kawasaki Japan.
 As one of Four Regional centers worldwide RO APAC manages the full commercial vehicle portfolio for FUSO Trucks and Buses. We work closely with our Headquarters in Kawasaki Japan to ensure our vehicles and services meet the unique demands of the Asian Oceania markets.
 In addition to sales and marketing activities RO APAC handles aftersales support services throughout the region. We maintain strategically located parts warehouse stocked with Genuine FUSO parts to support uptime for our customers.
 The Regional Office Asia Pacific comprises of approximately 40 members fostering a dynamic and collaborative environment.
 This office has teams like new vehicles market management customer service and parts management product management network legal compliance and business finance.
 This position will report to Manager Product Management and Marketing RO APAC.

【仕事内容/Job Description】

■業務内容

商用車担当製品・ボディビルダー・マネジメントの業務は、担当車両ラインの製品企画、開発、市場投入、ライフサイクル管理を含むエンドツーエンドの管理を担当します。また、ボディビルダーとの戦略的關係を構築し、車両とボディの統合、規制遵守、そして顧客ニーズに合わせたアプリケーション適合ソリューションを確実に実現することも含まれます。この職務には、優れた技術的洞察力、顧客理解、そして部門横断的な連携が求められます。

1. 製品戦略・計画

商用車セグメント (LCV, MCV, HCV, バス) 向けの製品ロードマップとアプリケーションベースの戦略を策定・実行する。
 市場調査と競合ベンチマークを実施し、顧客ニーズと新製品の機会を特定する。
 フリートのデジタル化、電動化、TCO最適化といった業界トレンドを製品戦略に統合する。

2. 製品開発・ローカライズ

製品仕様を定義し、エンジニアリング、認証、製造チームと連携して新製品の開発とローカライズに取り組む。
 安全性、排出ガス、および現地の規制基準への適合を確保する。
 タイムリーな新モデルおよび派生モデルの認証/型式承認プロセスの完了。
 地域の市場状況および顧客アプリケーションに関連する試験および検証活動を監督する。

3. ライフサイクル管理

売上、顧客満足度、市場パフォーマンス、保証動向などの製品KPIを監視する。
 製品のアップデート、派生モデルの合理化、継続的な改善活動を計画する。
 製品マスターデータを維持し、価格設定の入力を調整する。

4. 市場対応と製品サポート

社内チームおよびパートナーをサポートするための技術製品ドキュメントおよび販売資料を作成する。
 営業チームおよびマーケティングチームと連携し、ローンチキット、製品ポジショニング、価値コミュニケーションに取り組む。
 イベント、メディア対応、ディーラートレーニングなど、ローンチの実行をサポートする。

5. ボディビルダー管理

地域全体で認定された戦略的ボディビルダーと強固な関係を構築・維持する。
 必要に応じて、ボディビルダーの要件が車両設計および製品計画に確実に組み込まれるようにする。
 ボディビルダーの提案を、技術的な互換性、法令遵守、および品質の観点からレビューする。
 アプリケーション固有のソリューション (例: 冷蔵車、ダンプ車、スクールバス) の共同開発プログラムを促進する。
 納品状況を監視するタイムライン、適合品質、そして最終的な適用準備状況を把握する。
 ボディビルダーと定期的に監査またはレビューを実施し、基準と革新性を維持する。

6. ステークホルダーエンゲージメント

営業チーム、ディーラー、アフターセールス、規制当局との製品関連事項に関する窓口となる。
 主要市場/顧客を訪問し、製品のフィードバックを収集し、適用適合性を検証する。
 部門横断的な計画会議および業績レビュー会議において、製品ラインを代表して対応する。

■Job Summary

The Product Body Builder Manager · Commercial Vehicles is responsible for end to end management of assigned vehicle lines including product planning development market readiness and lifecycle management. This role also includes managing strategic relationships with body builders to ensure successful vehicle body integration regulatory compliance and fit for application solutions tailored to customer needs. The role requires strong technical acumen customer understanding and cross functional coordination.

1. Product Strategy Planning

Develop and execute product roadmaps and application based strategies for Commercial Vehicle segments (LCV MCV HCV buses) .
 Conduct market research and competitive benchmarking to identify customer needs and new product opportunities.
 Integrate industry trends such as fleet digitization electrification and TCO optimization into product strategy.

2. Product Development Localization

Define product specifications and work with engineering homologation and manufacturing teams for new product development and localization.
 Ensure alignment with safety emissions and local regulatory standards.
 Manage timely completion of homologation/type approval processes for new models and variants.

Oversee testing and validation activities relevant to local market conditions and customer applications.

3. Lifecycle Management

Monitor product KPIs including sales customer satisfaction field performance and warranty trends.

Plan product updates variant rationalization and continuous improvement initiatives.

Maintain product master data and coordinate pricing inputs.

4. Market Readiness Product Support

Develop technical product documentation and sales collateral to support internal teams and partners.

Coordinate with Sales and Marketing teams on launch kits product positioning and value communication.

Support launch execution including events media and dealer training.

5. Body Builder Management

Build and maintain strong relationships with certified and strategic body builders across regions.

Ensure body builder requirements are integrated into vehicle design and product planning where relevant.

Review body builder proposals for technical compatibility legal compliance and quality.

Facilitate joint development programs for application specific solutions (e.g. reefer tipper school bus) .

Monitor delivery timelines fitment quality and final application readiness.

Conduct periodic audits or reviews with body builders to maintain standards and innovation.

6. Stakeholder Engagement

Act as the central point of contact for product related matters with sales teams dealers aftersales and regulatory bodies.

Visit key markets/customers to gather product feedback and validate application fitment.

Represent the product line in cross functional planning and performance review meetings.

Required Skills

■ 資格

自動車工学、機械工学、またはビジネス系の学士号。MBA取得者は尚可。

商用車業界における製品管理またはアプリケーションエンジニアリングの5~8年の経験。

車体統合、ボディメーカーとの調整、認証プロセスに関する実務経験。

地域アプリケーションおよび商用車製品規制（AIS/BIS規格、CMVRなど）に関する知識。

■ スキルと能力

商用車プラットフォームおよびアプリケーションに関する高度な技術的理解

優れた計画力、分析力、プロジェクト管理能力

効果的な部門横断的コラボレーションとステークホルダーエンゲージメント

優れたコミュニケーション能力と文書作成能力

市場視察、工場試験、ボディメーカーとの調整のための出張（最大30%）に応じられる意欲

■ 語学

英語：ビジネス または 母国語

※応募時には英文レジュメをご用意ください。

■ Qualifications:

Bachelor's degree in Automotive Engineering Mechanical Engineering or Business; MBA is an added advantage.

5 · 8 years of experience in Product Management or Application Engineering in the Commercial Vehicle industry.

Experience working with vehicle body integration body builder coordination and homologation processes.

Knowledge of regional applications and CV product regulations (AIS/BIS norms CMVR etc.) .

Skills Competencies:

Strong technical understanding of CV platforms and applications

Excellent planning analytical and project management skills

Effective cross functional collaboration and stakeholder engagement

Strong communication and documentation abilities

Willingness to travel for market visits plant trials and body builder coordination (up to 30%)

■ Language

English: Business or Native

Company Description

- トラック・バスの開発、製造、販売、輸出入