



海外販売 マーケティング担当者 アジア・パシフィック / International Sales Marketing ...

三菱ふそうトラック・バス株式会社での募集です。 営業推進・企画のご経験のある方...

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

1574245

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

March 21st, 2026 05:00

General Requirements

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level

Minimum Japanese Level

Native

Other Language

Portuguese

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

【求人No NJB2318066】

【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んでいます。

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

【仕事内容／Job Description】

■ 業務内容

商用車マーケティングマネージャーは、ブランドエクイティの構築、製品需要の喚起、そして特定の市場における売上成長を支援するための統合マーケティング戦略を主導・実行する責任を負います。この役割は、フリートオペレーター、物流会社、政府機関に合わせたB2Bマーケティング、チャネルマーケティング、キャンペーン実施、そして市場コミュニケーションに重点を置きます。事業目標との整合性を確保するため、製品管理、営業、ディーラーネットワークの各チームと緊密に連携する必要があります。

具体的には...

1. マーケティング戦略と計画

関連セグメント（LCV、MCV、HCV、バスなど）における商用車の年間マーケティング計画と予算を策定・実行する。企業目標および地域目標に沿ったブランドポジショニング、メッセージング、そしてコミュニケーション戦略を定義する。マーケティング目標を、製品ロードマップ、季節トレンド、そして売上目標と整合させる。

2. ブランド&コミュニケーション管理

パンフレット、製品ビデオ、デジタルメディア、プレゼンテーション、ケーススタディなどのマーケティングコンテンツの作成を監督する。

すべての広告キャンペーン（印刷物、テレビ、デジタル、屋外広告）を管理し、トーンとビジュアルデザイン。キャンペーンの企画・実施において、クリエイティブエージェンシー、PR会社、メディアパートナーと連携します。

3. チャネル&ディーラーマーケティング

ディーラーネットワーク向けの小売レベルの販促キャンペーンとPOS資料の企画・サポートを行います。チャネルパートナーと連携し、地域マーケティング活動、顧客ミーティング、車両ロードショーを調整します。ディーラーがCI/ブランドガイドラインを遵守していることを確認し、地域市場活性化のためのツールを提供します。

4. デジタル&イベントマーケティング

ソーシャルメディア、有料検索、SEO、ウェブサイト更新などのデジタルマーケティング施策を推進します。見本市、展示会、業界カンファレンスへの参加を計画・実行します。オンラインリードジェネレーションプログラムを開発し、CRM施策をサポートしてマーケティングROIを追跡します。

5. 市場情報と競合他社の追跡

市場動向、競合他社の製品投入、価格戦略、顧客行動をモニタリングします。月次マーケティングダッシュボードとキャンペーンパフォーマンスレポートを作成します。戦略的な意思決定に必要なインサイトを提供し、営業チームと製品チームをサポートします。

6. カスタマーエンゲージメント

顧客体験プログラム、製品体験キャンペーン、顧客満足度調査を主導します。調査を実施します。営業部門と連携し、ユースケースやフリート運用の成功事例を特定し、推進します。

■ Job Summary

The Marketing Manager - Commercial Vehicles is responsible for leading and executing integrated marketing strategies to build brand equity drive product demand and support sales growth across defined markets. This role focuses on B2B marketing channel marketing campaign execution and market communication tailored to fleet operators logistics companies and government institutions. The role requires close collaboration with Product Management Sales and Dealer Network teams to ensure alignment with business objectives.

Key Responsibilities:

1. Marketing Strategy Planning

Develop and execute annual marketing plans and budgets for Commercial Vehicles across relevant segments (e.g. LCV MCV HCV Buses) .

Define brand positioning messaging and communication strategy aligned with corporate and regional goals.

Align marketing objectives with product roadmaps seasonal trends and sales targets.

2. Brand Communication Management

Oversee creation of marketing content including brochures product videos digital media presentations and case studies.

Manage all advertising campaigns (print TV digital outdoor) ensuring consistency in tone and visuals.

Liaise with creative agencies PR firms and media partners for campaign development and delivery.

3. Channel Dealer Marketing

Design and support retail level promotional campaigns and POS materials for the dealer network.
Coordinate regional marketing activities customer meets and vehicle roadshows with channel partners.
Ensure dealer adherence to CI/brand guidelines and provide tools for local market activation.

4. Digital Event Marketing

Drive digital marketing initiatives including social media paid search SEO and website updates.
Plan and execute participation in trade fairs expos and industry conferences.
Develop online lead generation programs and support CRM initiatives to track marketing ROI.

5. Market Intelligence Competitor Tracking

Monitor market trends competitor launches pricing strategies and customer behavior.
Generate monthly marketing dashboards and campaign performance reports.
Support sales and product teams with insights for strategic decision making.

6. Customer Engagement

Lead customer testimonial programs product experience campaigns and satisfaction surveys.
Identify and promote use cases or fleet success stories in collaboration with Sales.

Required Skills

■ 業務経験・知識

マーケティング、経営学、または自動車工学の学士号（MBA取得が望ましい）。
自動車または商用車業界でのマーケティング経験5～8年。
B2Bマーケティング、インダストリアル顧客セグメント、フリート購入者の行動に関する深い理解。
マーケティングエージェンシー、イベント、キャンペーンをエンドツーエンドで管理した経験。
優れたコミュニケーション能力とコンテンツ開発能力
マーケティングツール（Adobe Creative Suite、CRM、分析プラットフォーム）の熟練度
優れたプロジェクト管理能力と予算管理能力
実践的な実行力を備えた戦略的思考力
協調性があり、部門横断的なチームに影響を与える能力
必要に応じて出張可能であること（15～25%）

■ 語学

日本語：尚可
英語：ビジネス 又は 母国語（ポルトガル語が話せたら尚可）
ご応募の際は英文レジュメをご用意くださいませ。

■ Qualifications:

Bachelor's degree in Marketing Business Administration or Automotive Engineering; MBA preferred.
5・8 years of marketing experience in the automotive or commercial vehicle industry.
Strong understanding of B2B marketing industrial customer segments and fleet buyer behavior.
Experience in managing marketing agencies events and campaigns end to end.

■ Skills Competencies:

Excellent communication and content development skills
Proficiency in marketing tools（Adobe Creative Suite CRM analytics platforms）
Strong project and budget management abilities
Strategic thinking with hands on execution mindset
Collaborative with ability to influence cross functional teams
Willingness to travel as needed（15・25%）

■ Language Level

Japanese: not mandatory
English: Business or Native（Portuguese Language is a plus）

Company Description

- トラック・バスの開発、製造、販売、輸出入