



海外販売 グローバルアカウント担当者／International Sales Key Account Staff

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

1579317

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

February 19th, 2026 16:49

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 NJB2318151】

【部署の紹介／Department Introduction】

当社のGlobal Sales Operations Network部門に参加して、商用車のグローバルな未来を共に築きませんか？

私たちは約40名の多様な専門家で構成されるチームで、受注管理や戦略的販売計画からグローバルネットワークの推進まで、エンドツーエンドでオペレーションを担い、迅速な納車と優れた顧客体験を実現しています。海外市場やビジネスパートナーとの緊密な協力により、業務プロセスの効率化やイノベーションの推進を図り、当社の市場プレゼンスをさらなる高

みへと導いています。あなたのアイデアや知見が日々の業務に直接活かされる、活気あふれる職場環境でお待ちしています！

DES (Direct Export Sales) およびKAM (Key Account Management) チームには、正社員が5名在籍しており、今回Key Account Managementチームにて、海外フリート販売業務を支援する意欲的なグローバルフリートセールスを募集します

【KAM チームの現在の主な業務内容】

- ・フリートセールス：主要な海外グローバルキーアカウント顧客への販売活動（日本のKAMチームとの連携含む）
- ・クライアントとのコミュニケーション
- ・新規顧客開拓のためのマーケットリサーチ

Join our Global Sales Operations Network department and become a key player in shaping the future of commercial vehicles worldwide. Our diverse team of around 40 professionals drives end to end operations · from order management and strategic sales planning to global network oversight · ensuring timely deliveries and exceptional customer experiences. By collaborating closely with international markets and business partners you'll help streamline processes foster innovation and propel our market presence to new heights. Be part of our dynamic environment where your insights make a tangible impact every day!

There are 5 permanent employees in KAM (Key Account Management) DES (Direct Export Sales) team and we are looking for a motivated and detail oriented Global Fleet Sales for KAM to support our international fleet sales operations. Current responsibility of KAM: direct sales to United Nations and global sales activities to major key account customers.

【仕事内容／Job Description】

既存グローバル顧客向け営業、ビジネス拡大に向けた営業の戦略立案から実行を担い、複数地域にまたがる企業との連携を通じて、当社の海外主要顧客向け販売を推進する

主な業務内容：

売上・シェア目標の達成に向けてグローバルな営業戦略の立案・実行
 多国籍企業、リース会社、物流企業などとの新規ビジネス開拓
 顧客のキーパーソンとの関係構築・維持
 各地域の営業チームとの連携による戦略のローカライズと実行支援
 高額契約の交渉および国際的な法規制の遵守
 市場・競合・顧客動向の分析と戦略への反映
 売上予測やレポート作成、パフォーマンス分析の実施
 国際会議や海外主要顧客訪問

求める人物像：

グローバルな視点で営業戦略を考えられる方
 社内外の関係者と円滑にコミュニケーションが取れる方
 自ら課題を見つけ、主体的に行動できる方
 多文化環境での業務経験がある、または興味がある方

This role is responsible for developing and executing strategic sales plans managing key global accounts and driving revenue growth through fleet partnerships across multiple regions.

Key Responsibilities:

Develop and implement global fleet sales strategies to achieve revenue and market share targets
 Identify and pursue new business opportunities with multinational corporations leasing companies and logistic companies.
 Build and maintain strong relationships with key decision makers and stakeholders in target customers
 Collaborate with regional sales teams to align global strategies with local execution
 Negotiate high value contracts and ensure compliance with international trade and regulatory requirements
 Monitor market trends competitor activities and customer feedback to inform product and pricing strategies
 Provide accurate sales forecasting reporting and performance analysis to the management
 Represent the company at international conferences and client meetings

Required Skills

■応募資格：

ビジネス、マーケティング、国際関係、または関連分野の学士号
 営業、カスタマーサービス、またはビジネス開発における1～2年の実務経験
 グローバル市場、モビリティソリューション、フリートマネジメントへの強い関心
 フリートマネジメント、リースモデル、物流に関する深い理解
 優れた交渉力、コミュニケーション能力、対人スキル
 多文化かつスピード感のある環境で協力して働ける能力
 優れた文章力および口頭でのコミュニケーション能力、Microsoft OfficeおよびCRMツールの操作スキル
 研修や顧客対応のために出張が可能な方

■歓迎する経験・スキル：

自動車、輸送、またはモビリティ業界での経験
 部門横断的かつ多文化なチームでの業務経験
 フリートマネジメントにおけるサステナビリティや電動化のトレンドに関する知識

■語学

日本語：ビジネス以上

英語：ビジネス

※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 Business Marketing International Relations or a related field

1・2 years of experience in sales customer service or business development
Strong interest in global markets mobility solutions and fleet management
Strong understanding of fleet management leasing models and logistics
Excellent negotiation communication and interpersonal skills
Ability to work collaboratively in a multicultural fast paced environment.
Excellent written and verbal communication skills and Proficiency in Microsoft Office and CRM tools
Willingness to travel occasionally for training or client support.

■ Preferred Experience:

Automotive transportation or mobility industry background
Experience working with cross functional and multicultural teams
Familiarity with sustainability and electrification trends in fleet management

■ Language Level

Japanese: Business or above
English: Business

Company Description

●トラック・バスの開発、製造、販売、輸出入