



## 海外販売 海外特販 / International Sales Staff: Direct Export Sales

三菱ふそうトラック・バス株式会社での募集です。 海外営業のご経験のある方は歓迎...

### 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**

1583412

**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 2nd, 2026 08:00

### 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 NJB2345507】

【部門の説明/紹介】

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！

#### 【部門の構成】

海外特販チームは、国内外の幅広い顧客に向けて、柔軟で戦略的な販売提案を行うチームです。主な業務は、海外大手フリート向けの新車販売活動に加え、ODA案件や国際入札を通じた直接販売です。多様な案件に携わりながら、戦略的な提案力や調整力を発揮できる環境です。

#### [Introduction/Description of the Department]

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!

#### Organization:

Our team provides tailored sales solutions to a wide range of customers both in Japan and overseas.

Our main responsibilities include new vehicle sales promotion for major overseas fleets as well as direct sales such as ODA projects and international tenders.

We offer an environment where you can work on diverse projects and demonstrate strong strategic proposal and coordination skills.

#### 【仕事内容/Job Description】

ODA案件や国際入札、国連関連販売、商社・ボディビルダー経由の販売を通じてビジネス拡大を担う。製品調整、契約・コンプライアンス対応、計画策定、報告業務を含む幅広い業務を担当。

#### 主な業務内容:

ODA案件、国際入札向け販売の営業戦略立案・実行  
 ビジネスパートナーやボディビルダーとの協業による販売推進  
 社内外のステークホルダーとの対応モデル調整、準備  
 契約・コンプライアンス対応（デューデリジェンス、フレームワーク契約）  
 年次計画、販売予測、月次報告の作成  
 受注・支払処理、固定費管理  
 海外顧客訪問、工場見学・試乗会の手配  
 新規ビジネス開発および最適化

#### ■Job Summary

Drive sales for ODA projects international tenders and collaboration with body builders.

Responsible for product coordination contract and compliance management planning and reporting to support business growth.

#### Key Responsibilities:

Develop and execute sales strategies for ODA projects and international tenders

Promote sales through collaboration with business partners body builders

Prepare applicable product for the market requirement and coordinate the specification including body application together with internal and external stakeholders.

Manage contracts and compliance (due diligence framework agreements)

Prepare annual plans sales forecasts and monthly reports

Handle order processing and payment management

Organize overseas customer visits factory tours and test drives

Drive new business development and optimization

## Required Skills

#### ■資格

ビジネス、マーケティング、エンジニアリング、または関連分野の学士号  
 商用車、自動車、または関連B2Bセクターでの3~5年の営業実務経験  
 グローバル市場、モビリティソリューションへの強い関心  
 販売代理店管理、営業コーディネーション、または市場オペレーションの経験  
 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、分析能力、部門横断的かつ多文化な環境での業務遂行能力

#### ■スキルと能力

自動車、商用車製品カテゴリー（軽自動車から大型車まで）に関する知識、業界経験  
 部門横断的かつ多文化なチームでの業務経験  
 MS Officeツール（Excel、PowerPoint、Power BIなど）

#### ■語学

日本語：ビジネス または 母国語  
 英語：ビジネス または 母国語

#### ■Qualifications

Bachelor's degree in Business Marketing Engineering or a related field  
 3 · 5 years of practical sales experience in the commercial vehicle automotive or related B2B sectors  
 Strong interest in global markets and mobility solutions  
 Experience in distributor management sales coordination or market operations  
 Ability to collaborate effectively in a multicultural and fast paced environment  
 Excellent written and verbal communication skills analytical ability and capability to work across departments in a

multicultural setting

■Skills and Competencies

Knowledge and industry experience in automotive and commercial vehicle product categories (from light vehicles to heavy duty trucks and bus)

Experience working in cross functional and multicultural teams

Proficiency in MS Office tools (Excel PowerPoint Power BI etc.)

■Language

Japanese: Business level or native

English: Business level or native

※ご応募の際は英文レジュメをご用意ください※

---

Company Description

- トラック・バスの開発、製造、販売、輸出入