



海外販売 営業およびカスタマーサービス契約 / International Sales Sales and Custome...

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

1583431

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 19th, 2026 15:23

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 NJB2318050】

【部署の紹介 / Department Introduction】

グローバルセールスオペレーション&ネットワーク部門に加わり、世界中の商用車の未来を形作るキープレイヤーになりましょう。約40名のプロフェッショナルからなる、多様性に富んだ多国籍・多文化のチームは、受注管理、戦略的販売計画、グローバルネットワークの監視など、エンドツーエンドのオペレーションを推進し、タイムリーな納品と卓越した顧客体験を実現します。国際市場やビジネスパートナーと緊密に連携することで、プロセスの合理化、イノベーションの促進、そし

て市場プレゼンスの新たな高みへの飛躍に貢献できます。オープンな文化を持つ、ダイナミックで柔軟性の高い環境で、あなたの洞察力が日々目に見える形で発揮される機会を共に築きましょう。

6名の専門家からなるチームの一員として、グローバルネットワークエクセレンス、リテールスタンダード、コンサルティング&監査チームと緊密に連携して業務に携わります。ネットワーク機能の一環として、社内の様々な部門/チームとの調整および連携も担当していただきます。

Join our Global Sales Operations Network department and become a key player in shaping the future of commercial vehicles worldwide. Our diverse multinational / multicultural 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 and flexible environment with open culture and where your insights make a tangible impact every day!

You will be part a team of 6 professionals and will be working in very close collaboration with the Network Contracts Partner Management and Global Network Excellence teams. You will be leading audits at the international dealer locations of FUSO and consulting with them to improve the business process. You will be supporting the manager for creating the audit methodology and training the regional office network colleagues on the audit process. This job involves travel to various dealer locations and collaboration with different departments across the company.

【仕事内容/Job Description】

■職務概要

営業・顧客サービス契約担当スタッフは、世界中のビジネスパートナーとの各種ビジネス契約の作成、交渉、締結においてマネージャーをサポートします。また、ステークホルダーと共に新規事業の契約条件を策定し、契約プロセスを改善し、ビジネスパートナーとの契約ライフサイクルを管理する戦略的イニシアチブの実行もサポートします。このポジションでは、社内の様々な部署と連携し、様々な拠点やタイムゾーンにまたがって業務を行います。

主な職務内容：

契約管理：

- ・ ビジネスパートナーとの各種契約の作成、交渉、締結
- ・ ビジネスパートナーとの契約ライフサイクル全体を管理

パートナー管理：

- ・ ビジネスパートナーとの良好なパートナーシップを構築・維持
- ・ 必要に応じて、ビジネスパートナーへの各種承認・認可のサポート

データベース管理：

- ・ ネットワークデータベース「Globenet」で契約情報を管理する
- ・ 契約管理システム「Globenet」のパフォーマンス効率を向上させるための改善案を立案する

コラボレーションとコミュニケーション：

- ・ パートナーと緊密に連携するグローバルネットワークエクセレンス、リテールスタンダード、コンサルティング&監査チーム（ネットワーク全体の取り組み全般）
- ・ 営業、マーケティング、製品管理、カスタマーサービス、トレーニングなどを含む部門横断的なチームと連携し、様々なプロジェクトや戦略的取り組みを推進します。

コンプライアンスと誠実性：

- ・ 会社および拠点全体のすべての規制およびガイドライン（コンプライアンス、安全、環境保護に関する規制、労働時間に関する規制など）を遵守します。

■Job Summary:

Sales and Customer Service Contracts staff will support the manager in drafting negotiating and finalizing various business contracts with our business partners across the world. He/She would also support to execute strategic initiatives to define the terms and conditions for new businesses together with stakeholders improve the contract process and manage the contract lifecycle with the business partners. This position involves collaboration with various departments within the company located across different locations and time zones.

Key Responsibilities:

Contract Management:

- ・ Draft negotiate and finalize various contracts with our business partners
- ・ Manage the complete lifecycle of a contract with our business partners

Partner Management:

- ・ Build and maintain good partnership with the business partners
- ・ Support to provide various authorizations / approvals to the business partners when needed

Database Management:

- ・ Maintain contract information on Globenet the network database
- ・ Ideate improvements to increase the performance efficiency for the Globenet system for contract management

Collaboration and Communication:

- ・ Collaborate closely with the Global Network Excellence and Retail Standards Consulting Audits teams for all network initiatives
- ・ Collaborate with cross functional teams including sales marketing product management customer services training etc. for various projects and strategic initiatives

Compliance Integrity:

- ・ Comply with all company and location wide regulations and guidelines (e.g. compliance safety and environmental protection regulations working time regulations etc.)

Required Skills

■ 業務経験・知識

- ・ 法務、コンプライアンス、または契約管理の経験1～3年
- ・ 国際貿易および法務業務の経験があれば尚可
- ・ 学士号（経営学、経済学、法学、工学など）または同等の学歴。修士号（MBAなど）があれば尚可
- ・ 英語が堪能な方必須。日本語能力があれば尚可

■ 語学

日本語：日常会話 または ビジネス

英語：ビジネス または 母国語

ご応募の際は英文レジュメをご用意くださいませ。

■ Job Experience Knowledge

- ・ 1 3 Years of experience in legal compliance or contract management
- ・ Experience in international trade and legal functions is highly desirable
- ・ Bachelor's degree (e.g. Business Administration Economics Law Engineering etc.) or equivalent; Master's Degree (MBA etc.) is an advantage
- ・ Fluency in English is required; Japanese Language skills highly desirable

■ Language Level

Japanese: Conversation or Business (not mandatory)

English: Business or Native

Company Description

- トラック・バスの開発、製造、販売、輸出入