



海外販売 グローバル販売計画 / New Vehicle Sales and Planning Staff

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

1583451

Industry

Automobile and Parts

Company Type

International Company

Job Type

Permanent Full-time

Location

Kanagawa Prefecture

Salary

5 million yen ~ 8 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 16th, 2026 20:00

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 NJB2361897】

【部署の紹介 / Department Introduction】

■部門について：海外販売本部 Global Sales Operations Network部門

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50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おります！

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 50 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!

■チームについて：Global Sales Reporting and Strategic Planning Team

グローバル販売報告と戦略計画DTAチームの主な責任は、ダイムラートラックアジアの長期事業計画と短期ローリング予測を作成し、グローバル市場での販売実績の分析と月次レポートを作成することです。

私たちは商用車の販売に関わるすべてのプロセスに携わることでトラック販売の効率化、ビジネスパートナーとのwin winな関係構築を目指しています。世界にひろがるMFTBCのセールスネットワークを基盤に、グローバルな環境の中でグローバルな仕事を一緒にしましょう！

Global Sales Reporting and Strategic Planning DTA team main responsibilities are to prepare the long term business plan and short term rolling forecast of Daimler Truck Asia a long with analyze and monthly report on Sales Performance in our global markets.

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!

Global Sales Reporting and Strategic Planning DTA have 6 team members taking care of: Reporting Long term Planning Short term Planning Presentation Designer Digitalization BI and Market Intelligence in addition to 1 manager and 1 intern.

【仕事内容／Job Description】

1. 国内外問わず、全世界の市場の販売実績管理、報告
2. マーケットマネージャーやオーダー・マネジメント、セールス・コントローリングと連携し、販売台数の合意形成を行う。
3. 非財務指標（KPI:販売台数、在庫など）の動向と計画値の正確性を確保する。
4. 社内の様々なステークホルダーと連携し、販売に関する知見を共有する。
5. 各ステークホルダーからの要請に応え、オペレーション、経営戦略の各種計画やレポートの作成・提供・サポートを行う。
6. タイムリーにマネジメントが求める内容を備えた報告書を作成する。
7. 三菱ふそうにおける販売計画およびレポート業務のデジタル化を推進し、部門間のシナジーを確保し効率性と透明性を向上させる。
8. 全ての業務について、法律および社内ガイドラインに従い、適切な実施とコンプライアンスに準じたプロセスを確実に行う。

1. Analyze steer and report on Sales Performance in our global markets including Japan
2. Ensure proper alignment with Market Managers Order Management and Sales Controlling for volumes submission
3. Analyze trends and track accuracy of the Non financial planning volumes versus actuals volumes
4. Communicate with multiple stakeholders within MFTBC and share sales related insights with other departments
5. Prepare provide and support operational strategic and tactical planning/reporting as required by business stakeholders
6. Coordinating and preparing management reports on time and with adequate content
7. Push digital transformation of MFTBC Sales reporting and ensure synergies among departments to achieve transparency and efficiencies
8. Ensure appropriate implementation and compliance processes according to rules and regulations provided by law and internal guidelines for all relevant transactions.

Required Skills

- ・ 経済学・経営学・産業工学分野またはIT関連の学位
 - ・ 営業、カスタマーサービスにおける3～5年の実務経験
 - ・ 整理整頓力、独立性、戦略的かつ批判的思考力、優れた Excel および PowerPoint スキル、細部への注意力
 - ・ 日本語ネイティブレベル、英語ビジネスレベル
- ※ご応募の際は英文レジュメの提出をお願いいたします。

A completed degree in Economics/Business Administration Industrial Engineering or computer science

3 5 years of experience in sales customer service

Well organized Independent Strategic and critical thinking Strong Excel Powerpoint skills attention to details

Japanese : Native English : Business

Company Description

- トラック・バスの開発、製造、販売、輸出入