



【900～1200万円】バス海外販売 海外セールス・リード（ゼネラルマネージャー） / Sales Lead（Gener...

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

1593723

Industry

Automobile and Parts

Company Type

International Company

Job Type

Permanent Full-time

Location

Kanagawa Prefecture

Salary

9 million yen ~ 12 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

June 25th, 2026 05:00

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 NJB2381221】

■部署の紹介 / Department Introduction

当社は、パートナーである鴻海科技集団（Foxconn）とともに、独立したバス専門会社の設立を計画しています。バス専門OEMとして、新会社は国内外市場向けのEVバスの迅速な開発および市場投入に注力するとともに、従来のICEバスのラインアップの継続的な改良にも取り組みます。バスは90年以上にわたる商用車ブランドの歴史を持つFUSOの名のもと、当社

富山工場にて開発・製造されます。また本社は日本・川崎に置かれる予定です。本部門は、グローバル市場における販売活動を統括し、各地域のビジネスパートナーや販売会社と協力しながら、安定した事業成長を実現する役割を担っています。市場動向や顧客ニーズを的確に捉え、最適な販売戦略の立案・実行を通じて、当社製品の価値を世界中へ届けることを使命としています。

地域別の販売計画策定、販売実績の管理、海外パートナーとの協働、各国の規制・商習慣への対応など、多様な業務をリードしています。海外拠点とのコミュニケーションも多く、グローバルな視点から事業全体を俯瞰しながら、柔軟かつ戦略的な判断が求められる重要な部門です。

また、製品企画・生産・品質・アフターサービスなどの社内部門と密接に連携し、販売戦略とオペレーションをつなぐハブとしての役割も担っています。市場の変化に迅速に対応しつつ、各部門と協力して課題解決に取り組むことで、組織全体の価値向上に貢献できるダイナミックな環境が特徴です。

こうしたグローバルで多様な関係者と協働しながら、事業成長を支える取り組みに携わることができる点に、この部門ならではの大きなやりがいがあります。

本部門は約10名での構成となっており、多様な国籍・文化的背景を持つメンバーが集まる国際的な環境が特徴です。

各メンバーが市場理解と専門性を活かしながら、グローバルな顧客との信頼関係構築と事業拡大に取り組んでいます。

Our company plans to create a standalone bus company with partner Hon Hai Technology Group (Foxconn). As a bus dedicated OEM the new company will focus on quickly developing and launching EV buses for domestic and international markets while continuing to improve the conventional ICE portfolio. The buses will be developed and manufactured at the company's plant in Toyama under the FUSO name which already has over 90 years of heritage as a CV brand. The company will be headquartered in Kawasaki Japan.

This department oversees global sales activities and drives sustainable business growth in collaboration with regional business partners and sales companies. By identifying market trends and customer needs it develops and executes effective sales strategies to deliver the company's product value worldwide.

The team leads regional sales planning performance management collaboration with overseas partners and responds to local regulations and business practices. With frequent interaction with global locations the role requires a broad international perspective and strategic decision making.

The department also works closely with internal functions such as product planning production quality and aftersales serving as a hub that connects sales strategy with operations in a dynamic fast changing market environment.

The department consists of approximately 10 members and is characterized by an international environment with diverse nationalities and cultural backgrounds. Each member leverages their market insights and expertise to build strong relationships with global clients and drive business growth.

【業務概要】

海外市場におけるバス事業の収益力ある成長に責任を持ち、市場戦略の実行、地域パフォーマンス管理、およびパートナー支援を通じて、市場拡大や販売の卓越性を推進します。

【主な業務内容】

- ・ビジネス目標に沿った中長期的な海外販売戦略の策定と実行
- ・グローバル目標を具体的な国・地域別の販売計画に落とし込み、KPIの達成を確実にする
- ・新規の海外市場機会を特定・評価し、市場参入や規模拡大のためのビジネスケースを策定する
- ・地域事務所、ディストリビューター、および主要顧客との連携をリードする
- ・製品管理、工学、サプライチェーンなどの部門横断チームと調整する

【Position Overview】

Responsible for profitable growth of the bus business across global markets driving market expansion portfolio positioning and sales excellence through strategy execution and partner enablement.

【Key Responsibilities】

- ・ Define and execute mid to long term international sales strategies
- ・ Translate targets into robust country/regional plans ensuring KPI achievement
- ・ Identify/evaluate new market opportunities and develop business cases
- ・ Lead engagement with regional offices distributors and key customers
- ・ Coordinate with cross functional teams (Product Engineering Supply Chain)

※選考について

本選考は、三菱ふそうトラック・バス株式会社（以下「当社」）が主体となって実施し、採用（雇用契約の締結）も当社が行います。

事業立ち上げに伴い、新会社の設立と同時にそちらへ「転籍」していただく予定です（転籍に際しては、雇用契約上の使用者が新設会社へ変更となります）。なお、転籍は内定受諾時に本人の同意をいただいた上で行います。

また、業務内容の特性上、当社および三菱ふそうバス製造株式会社の担当者が面接官として参加する場合があります。応募情報は採用選考の目的で当社および同社の担当者間で共有されることがあります。各担当者は守秘義務を負い、採用選考以外の目的では利用しません。

Required Skills

■求められる資格

経営学、工学、国際貿易、または関連分野の学士号

1. 求められる業務経験

海外販売における最低6・9年の経験（自動車業界であれば尚可）

複数国の市場およびディストリビューターネットワークを管理した実績

2. 求められるスキル

ビジネスレベルの英語力（日本語力があれば尚可）

■Educational Background

Bachelor's in Business Engineering or International Trade

1. Required Professional Experience

Minimum 6・9 years in international sales (automotive preferred)
Experience managing multi country markets and distributor networks

2. Required Skills

Business level English (Japanese is an advantage)

Company Description

- トラック・バスの開発、製造、販売、輸出入