



バスCS アフターセールス新プロジェクトアナリスト / After Sales New Project Analyst

三菱ふそうトラック・バス株式会社での募集です。品質管理・品質保証（技術系）の...

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

1598794

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

June 25th, 2026 17:03

General Requirements

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Fluent

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

【求人No NJB2390341】

【仕事内容】

プロジェクト代表とステークホルダーとの関与
研究開発、財務、調達、サプライチェーンなど部門を含むクロスファンクショナルな車両ローンチプロジェクトにおいて、
主要なアフターセールス担当者として活動します。
プロジェクトメインチームと密接に連携し、アフターサービス要件が製品開発ライフサイクル全体に統合されるようにしま

す。
アフターセールスと他部門間のコミュニケーション橋渡し役を務め、発売スケジュール、納品物、準備状況を調整します。

■アフターセールス準備計画

- ・新車ローンチのアフターセールス準備活動の計画と実行を主導し、整備性、部品の入手可能性、技術文書作成などを担当します。
- ・サービスツール、修理手順、診断システムの適時の開発とリリースを確保します。
- ・部品計画および物流チームと連携し、ローンチ市場向けの初期部品供給および流通戦略を確保します。

■市場調整

- ・各国のアフターセールスチームと連携し、現地の準備状況を評価し、市場特有のローンチ要件をサポートします。
- ・打ち上げ国のサービスネットワークおよび技術スタッフへの知識移転と研修を促進します。
- ・発売後のサービス課題に対応するため、初期市場のフィードバックループを監視・サポートします。

■リスク管理と問題解決

- ・製品開発時に潜在的なアフター・セールスリスクを特定し、積極的に緩和策を推進します。
- ・事前および発射後初期段階における整備性、部品、技術サポートに関する問題解決プロセスを主導します。

■文書化と報告

- ・準備状況チェックリスト、マイルストーン追跡、打ち上げ状況報告など、包括的なプロジェクト文書を管理します。
- ・アフターセールスのローンチ進捗やエスカレーションについて、上級管理職や関係者に定期的に報告します。

■継続的改善

- ・アフターセールスのローンチプロセスやベストプラクティスの開発と洗練に貢献します。
- ・打ち上げ後の性能と学んだ教訓を分析し、将来の打ち上げ準備態勢を向上させます。

・※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。

Required Skills

【学歴、経験】

- ・工学、ビジネス、自動車技術、または関連分野の学士号（修士号を望む）。
- ・アフターセールス、製品ローンチ、プロジェクトマネジメント、または自動車工学で5+年の経験。
- ・クロスファンクショナルチームでの勤務経験や複雑なプロジェクトの管理経験。

【技術的および機能的スキル】

- ・車両の整備性、部品計画、技術文書に関する強い理解。
- ・製品開発プロセスや車両ライフサイクル管理に精通していること。
- ・サービスエンジニアリングツール、診断システム、修理手順に関する知識。
- ・プロジェクト管理ツールや手法（例:MS Project、JIRA、Agile、Stage Gate）の経験。

【プロジェクトおよびステークホルダー管理】

- ・複数の市場や機能にわたるアフターセールス準備活動をリードする能力。
- ・R D、調達、サプライチェーン、ファイナンスチームと連携できる強い調整力とコミュニケーション能力。
- ・リスクの特定、課題解決、マイルストーン追跡に長けていること。

【コミュニケーションと協力】

- ・英語での優れた口頭および文章でのコミュニケーション能力（日本語能力は尚可）。
- ・複雑な技術的トピックを非技術関係者に提示する能力。
- ・多文化・地域を超えた環境での勤務経験。

【求める人物像】

- ・強いオーナー意識と積極的な問題解決姿勢。
- ・品質と顧客満足に重点を置いた細部志向。
- ・適応力があり、協力的で、スピード感あふれるダイナミックな環境で成功できる方。

Company Description

- トラック・バスの開発、製造、販売、輸出入