



ライフサイクルマネジメント 商品計画、セールスリード担当/ Product Lifecycle Management ...

三菱ふそうトラック・バス株式会社での募集です。 商品企画・開発（マーケティング...

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

1608828

Industry

Automobile and Parts

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

September 17th, 2026 21:00

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 NJB2367887】

【部門の説明/紹介】

「プロダクト＆ストラテジー」部門は、業界動向・製品コンセプト・研究開発・生産・市場・顧客ニーズをつなぐ架け橋です。

プロダクト・プロジェクト・セールスリードは、車両開発プロジェクトにおいて重要な役割を担います。セールス分野のサブプロジェクトリードとして、市場や顧客の要望を反映し、各市場や関係者間の調整・情報共有を行い、円滑な車両発売をリードします。

【部門の構成】

当部門は4つのチームで構成されており、うち2チームは日本および海外市場向けディーゼルLDTのプロジェクトマネジメントを主に担当し、

1チームはeCanterプロジェクトマネジメントに専任、もう1チームはLDTアドバンストマーケットにおける営業サブプロジェクトリーダーを担当しております。

部門全体の人員は約20名で構成されており、今回の採用対象チームは30代から50代のメンバー3名で構成されています。

[Introduction/Description of the Department]

Product Strategy department forms the link between industry trends product concepts research development production market and customer needs. Our Product Project Sales Leads are an integral part of our vehicle development projects. As the sub project lead for the 'sales' area Sales leads ensure that we consider all market and customer relevant aspects in our vehicle development projects communicate and align all sales relevant topics among the different markets and stakeholders and lead the sales organization towards a smooth vehicle launch. Our leadership takes our vehicles from the initial sales wish to a clear marketing and launch concept and towards the final customer handover.

Organization:

Department consists of 4 teams 2 teams primarily responsible for project management for diesel LDT for Japan and International markets 1 team dedicate to the eCanter project management and 1 team dedicate to sales sub project leads for LDT advanced market.

The department has approximately 20 members in total.

This time hiring team comprises three members (age in 30s to 50s) with permanent employees and contract staff actively contributing to the team.

【仕事内容 / Job Description】

私たちのプロダクトプロジェクトチームは、新型トラックおよびバスの開発を推進し、期日通り、高品質かつコスト目標内で市場投入することで、お客様に喜ばれる製品を提供します。

チーム内のセールスリードは、市場の声としてプロダクトマネジメントの役割を担い、関連するすべての営業活動を統括・調整します。

組織の制約と市場ニーズのバランスを取りながら、地域ごとの要求を統合して一貫性のある製品ラインアップを実現します。

市場の声に耳を傾け、明確な方向性を示し、情報伝達と整合性を確保するとともに、営業に関連するリスクを特定・管理し、発生する課題への対策を定義して製品の市場投入を成功に導きます。

市場要求に関するクロスファンクショナルな議論を促進・主導し、顧客価値提案を定義するための機能深堀検討も実施します。

このリーダーシップの下、営業組織はプロジェクトチーム内で発言権を確立し、市場での円滑な製品投入に向けた準備を完了します。

【マーケット理解】

担当市場の小型トラック（LDT：ディーゼルキャンター、eキャンター）の特性やニーズを分析し、車両開発プロジェクトに必要な情報を体系的に整理・提供します。

【商品プロジェクト・営業サブプロジェクトリーダー】

商品プロジェクトのCTM（クロスファンクショナル・チーム・ミーティング）に商品計画（Sales Sub Project Leader）として参加し、

市場・セールス部門の窓口として必要な成果物を確実に提出します。

また、営業および販売パートナーと連携し、商品プロジェクトの円滑かつタイムリーな立ち上げを推進します。

【コミュニケーションおよび文書管理】

先進市場の営業部門と連携し、製品開発および市場導入活動に関する調整・情報共有・文書管理を行います。

■Job Summary

Our product project teams steer new truck development projects ensuring that we launch products that delight our customers and are introduced in time quality and cost. Our Sales leads are the face and voice of the market within the project team as product management.

They steer and coordinate all relevant sales activities moderate between organizational constraints and market needs and harmonize different regional requirements in one sound product line up.

They successfully prepare and execute their product launches by listening to the markets providing a clear direction ensuring clear information flow and alignments between the markets and HQ identifying managing sales related risks and searching for defining countermeasures for sales issues.

They facilitate and lead cross functional discussions for market requests as well as feature deep dives to define the customer value proposition. Under their leadership the sales organization finds their voice in the project team and completes all preparations towards a smooth product launch in the markets.

1. Market Understanding

Conduct analysis of the characteristics and needs of responsible market LDT (diesel Canter eCanter) segment and systematically organize the information required for vehicle development projects.

2. Product project Sales Sub Project Lead

Participation to product project CTM as SPL (sales representative) . Ensure required deliverables as representative of sales/market. Co ordinate with sales and market management team to ensure timely and smooth launch of product projects

3. Communication and documentation

Coordinate with Sales in Advanced market towards Product development and launch activities

Required Skills

■業務経験・知識

経営学、マーケティング、セールス、または関連分野の学士または修士号

自動車業界または関連業界におけるプロダクトマネジメント、製品企画、製品戦略、営業プロジェクト管理の経験自発的に行動し、チームと協力して共通の目標達成を目指す方。顧客志向が強く、市場と社内の橋渡しができる方。

挑戦や新しい学びを楽しみ、成長を続ける姿勢を持つ方。自分の仕事や自動車業界に情熱を持ち、同僚や顧客の成功と共に喜ぶ方を求めます。

優れたコミュニケーション力・組織力、対人関係スキル、多文化理解力、分析力、交渉力を備えた方が理想です
顧客、市場、社内の多様な意見を聞き、最適な結論を導ける柔軟さと誠実さを重視します。

■ 語学

日本語：ビジネス、英語：ビジネス

■ Microsoft Office

MS Office スキル上級レベル

■ Job Experience Knowledge

Bachelors or Masters degree with major in Business Marketing Sales or related areas

Previous work experience in automotive industry or related company in the fields of product management product planning
product strategy sales project management

You are driven; a self starter who is eager to collaborate with others and support a common goal.

You are passionate advocate for your customers and are able to bridge the gap in understanding between markets and
internal stakeholders.

■ Language Level

Japanese: Business

English: Business

■ Microsoft Office

Advanced MS office Skills

※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