

バス商品・経営戦略 プロジェクトとシリーズマネジメントセールス リード（スタッフ）/Bus Project Serie…

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
1608859

Industry
Automobile and Parts

Job Type
Permanent Full-time

Location
Kanagawa Prefecture

Salary
5 million yen ~ 8.5 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
October 31st, 2026 01:00

General Requirements

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Business Level

Minimum Japanese Level
Native Level

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

【求人No NJB2396493】
【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。
バス製品担当のセールスリードは、さらに製品企画およびシリーズマネジメント業務も担います。
製品と市場の深い理解をもとに、将来の製品ロードマップを策定・調整します。
技術トレンドを踏まえ、各市場と連携して新技術の適合性を評価するスタディを実施します。
市場の変化やポートフォリオギャップ、トレンド、顧客フィードバックを収集・分析し、その結果を基に製品改善やラインアップ変更を提案します。
効果的なプロジェクトマネジメントと営業調整には、優れた組織力・コミュニケーション力に加え、粘り強さが求められます。これらの能力は、このキャリアにおける最大の強みとなります。
学習意欲が高く、論理的思考力を持つ方には、個人としてもプロフェッショナルとしても成長できる多くの機会があります。多様で活気のある環境の中で、意欲的なチームの一員として働くことができます。自身のサブプロジェクトである「営業」をリードする中で、裁量と自主性を体験できることも、当社のリーダーシップ原則の一部です。
フレックスタイムや在宅勤務制度を活用して、柔軟に勤務スケジュールを調整し、生産性を最大化することが可能です。また、オフィスでの勤務に加え、社内カフェテリアやスポーツ・健康施設を利用することで、心身の健康を維持し、集中して業務に取り組むことができます。

Our product project teams steer new truck and bus 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.
As a Sales lead for Bus products you will additionally have product planning tasks and series management tasks. You will develop a deep product and market understanding to develop and align a future product roadmap for your assigned products and markets. Considering new technological trends you will lead studies together with the markets to identify potential technology fits to certain markets and / or customer applications.
As part of your regular communication with markets you will collect and analyze changes in the market including identified portfolio gaps market trends and customer feedback and based on your conclusions propose product modifications and product line up changes to address the changing market needs to be launched either in product projects or within our series management activities.
Effective project management and sales coordination implies excellent organizational and communication skills combined with tenacity which will be your greatest assets in this career. As an avid learner and critical thinker you will have ample opportunities for personal and professional growth. You will work as part of a motivated team in a diverse and dynamic environment.
While leading your own sub project ‘sales’ you will experience autonomy and empowerment which are an integral part of our leadership principles. You will be able to adjust your working schedule by utilizing our flextime and work from home policies to maximize your productivity. Working from the office our canteen as well as sports and health facilities will help you to stay fit and focused.

【部署の紹介 / Department Introduction】
三菱ふそうトラック・バス株式会社（MFTBC）は、世界有数の車両メーカーであり、世界最大級の商用車メーカーであるArchionの必要不可欠なメンバーです。Archionでは、三菱ふそうの販売台数の約50%を占め世界中の170以上の市場に販売しています。初代のバスから、社会と顧客に最高の製品とサービスを届けることを目標に据え続けています。
日本の伝統とArchionのグローバルパワーを組み合わせることで、三菱ふそうは世界有数の企業の中で、他の自動車メーカーでは得難い経験が可能です。私たちは多様性を推進し、包括的な企業文化を支持しています。また、従業員個人の強みを尊重しています。なぜなら、この強みがチームの最大の成果へと、さらにはそれが会社の成功へとつながるためです。三菱ふそうでは自分らしく働くことが可能です。包括的で平等な機会は私たちにとって重要です。異なる文化、性別、世代等に関わらず、皆様からのご応募をお待ちしています。
三菱ふそうは「世界を動かし続ける全ての人のために」という決意のもとに団結しています。これは、持続可能な輸送をリードするという私たちの共通目標を追求する動機となっています。しかし、グローバルな輸送会社としての影響力を決定づけているのは、すべて三菱ふそうの従業員一人一人の影響です。そのため、私たちは最大の成果を達成できるよう機会と権限を与えられています。

「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。　セールスリードは、車両開発プロジェクトおよび量産・シリーズマネジメント業務において、欠かすことのできない重要な役割を担っています。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。
車両開発プロジェクトの「プロジェクトとシリーズマネジメントセールス リード」として、「商品・経営戦略本部」での刺激的かつ挑戦的なポジションを募集しています。本職では、活動的な専門チームの一員として、170か国を超える市場に投入される革新的なトラック及びバスの開発プロジェクトを先導する事となります。この多文化な部門の中で、自分自身のプロジェクトの管理、またより大きなプロジェクトとの連携を行いながら、自分の資質と実行能力を発揮する機会があります。
将来を形作るチームの一員となりませんか？ぜひご応募ください！
Mitsubishi Fuso Truck and Bus Corporation（MFTBC）is an integral part of Archion Group leading global vehicle manufacturer and one of the world’s biggest manufacturers of commercial vehicles. With our FUSO brand we make up around 50% of the Archion Group sales volume with a presence in more than 170 markets worldwide. Since our first bus we have aspired to bring society and our customers the highest quality of products and services.
By combining Japanese tradition and the global power of Archion Mitsubishi Fuso provides unparalleled experience in a world leading company. We promote diversity and stand for an inclusive corporate culture. We value the individual strengths of our employees because these lead to the best team performance and thus to the success of our company. You can be your true self at Mitsubishi Fuso. Inclusion and equal opportunities are important to us. We welcome applications from people of all cultures and genders different generations and phases of life people with disabilities and people from any underrepresented group.
At Mitsubishi Fuso Truck and Bus Corporation（MFTBC）we are united in our purpose “We work for all who keep the world moving”.
This motivates us to pursue our common goal: leading sustainable transportation. However our impact as a global transportation company depends entirely on the impact of each individual at Mitsubishi Fuso. That’s why we ensure that our

people are encouraged and empowered to show their full impact.
In MFTBC the ‘Product Strategy’ department forms the link between industry trends product concepts research development production market and customer needs. Our Sales Leads are an integral part of our vehicle development projects and series mgmt. activities. 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.
We offer an exciting challenging opportunity in the area of ‘Product Strategy’ as a ‘Project Series Mgmt Sales lead’ for vehicle development projects.
As part of a dynamic and dedicated team you will be leading the future development of our innovative trucks and buses to be sold in over 170 markets worldwide.
You will get the opportunity to showcase your talent and ability to execute while managing your own projects and collaborating on bigger projects in our multicultural department.
Apply now to become a part of our future defining team!

Required Skills

【応募資格】
・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
・英語：ビジネスレベル
・日本語：中級（N3）~ 上級（N2以上）必須
・MS Officeスキル上級レベル
※応募時は英文レジュメをご提出ください

【求める人物像】
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、同僚や顧客の成功を共に喜べる方を求めます。
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。

[Qualification]
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
English: Business proficiency level required
Japanese: Intermediate（N3）to Advanced（N2 and above）level required
Advanced skills: MS Office

[Ideal candidate profile]
You are driven; a self starter who is eager to collaborate with others and support a common goal. You are a passionate advocate for your customers and are able to bridge the gap in understanding between markets and internal stakeholders. You seek challenges new experiences and love learning new things every day. You are passionate about your work and about the automotive industry in general. You have a strong work ethic and are invested in your colleagues’ and your customers’ success.
Excellent communication organizational skills strong interpersonal and intercultural skills attention to detail solid analytical skills stakeholder management conflict management and negotiation techniques are among your core skills which have helped you succeed so far.
You value different viewpoints; you start by listening and evaluating customer market and internal viewpoints before proposing a conclusion. You have a strong sense of integrity and look for purpose and meaning in your work.

Company Description

●トラック・バスの開発、製造、販売、輸出入