



海外販売 海外セールスオペレーション／International Sales International Market...

三菱ふそうトラック・バス株式会社での募集です。 営業推進・企画のご経験のある方...

募集職種

人材紹介会社

株式会社ジェイ エイ シー リクルートメント

採用企業名

三菱ふそうトラック・バス株式会社

求人ID

1574242

業種

自動車・自動車部品

会社の種類

外資系企業

雇用形態

正社員

勤務地

神奈川県

給与

500万円～900万円

勤務時間

08:00～17:00

休日・休暇

【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...

更新日

2026年02月05日 11:01

応募必要条件

キャリアレベル

中途経験者レベル

英語レベル

ビジネス会話レベル

日本語レベル

ネイティブ

最終学歴

大学卒：学士号

現在のビザ

日本での就労許可が必要です

募集要項

【求人No NJB2317626】

【部署の紹介／Department Introduction】

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40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います！
海外セールスオペレーションチームには、4つの地域に分かれたすべての海外市場をサポートする7人のメンバーがいます。

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 40 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!

International markets operations team has 7 members supporting all international markets divided into 4 regions.

【仕事内容／Job Description】

■業務内容

4つの地域への全般的な販売サポート

海外販売部門の戦略的目標の達成に貢献する

現地事務所または海外販社からの生産オーダー、販売予測等オーダーに関わる全般的なサポート

新車支払のフォローアップを行い、期日通りの出荷につなげる

ノックダウンオペレーション全般のサポート

eCanterの重要性の高まりと、バリューチェーン全体にわたる提供価値の拡大の可能性を考慮した、市場および成長戦略の独自立案

定義されたKPIを用いた目標達成状況の継続的なトラッキングと、地域市場との定期的なビジネスレビューを通じた効果的な市場管理の実現

市場間でのベストプラクティスおよびノウハウの積極的な共有促進による新たなアイデアの創出

現地事務所や三菱FUSO（日本）の他部門、またはセールスコントローリングとのクロスファンクショナルな連携

■Job Summary

Overall sales support to all 4 regions.

Contribute to the achievement of the international sales department's strategic targets.

Assist markets and regional offices with order input into sales system.

New Vehicle Payments follow up to ensure on time shipments.

Overall support for Knockdown (KD) operations.

Independent conception of market and growth strategies taking into account the increasing importance of the eCanter and a possible expansion of the offering across the entire value chain

Continuous tracking of target achievement using defined KPIs and ensuring effective market management through regular business reviews with the regional markets

Active promotion of best practice and know how exchange between the markets to generate new ideas

Close collaboration with cross functional teams from regional offices and other departments at Mitsubishi FUSO in Japan or Sales Controlling

スキル・資格

■業務経験・知識

1. 経済学・経営学・産業工学分野の学位取得
2. 海外販売における数年の実務経験（メーカーで輸出業務の経験があれば尚可）
3. 戦略的セールスに関する理解
4. Microsoft Office（特にExcelとPowerPoint）の十分な知識
5. ビジネスレベルの英語および日本語力（必須ではないが望ましい）
6. 体系的で分析的かつ自主的な業務遂行能力
7. 異文化対応力および優れたチームワーク力

■語学

日本語：ビジネス

英語：ビジネス

※応募時には英文レジュメをご用意ください

■Job Experience Knowledge

1. A completed degree in Economics/Business Administration Industrial Engineering
2. Several years of professional experience in international sales with experience in the export of goods preferred
3. Understanding of strategic sales topics
4. Good knowledge of Microsoft Office（especially Excel and PowerPoint）
5. Fluent English and preferably Business Japanese（but not mandatory）.
6. A structured analytically sound and independent way of working
7. Good teamwork combined with intercultural competence

■Language Level

Japanese: Business

English: Business（but not mandatory）.

会社説明

- トラック・バスの開発、製造、販売、輸出入