



商品・経営戦略 大中型トラック・バス 商品プロジェクトスタッフ／Product Strategy
HMDT Bus...

三菱ふそうトラック・バス株式会社での募集です。 プロダクトマネージャー・プラン...

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

1574262

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～850万円

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月入社の場合には1...

更新日

2026年02月05日 11:00

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 NJB2353911】

【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。

【職務内容】

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掘検討も実施します。

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。

【部門の構成】

マネージャー（50代）、プロジェクトリード（30代一人、20代一人）、セールスリード（50代一人、30代一人）

[Job Summary]

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.

[Introduction/Description of the Department]

The '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 subproject 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]

Manager (in his 50s) Project lead (One person in their 30s one person in their 20s) Sales lead (One person in their 50s one person in their 30s)

スキル・資格

■ 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

■ 語学

日本語：中級（N3）～上級（N2以上）必須
英語：ビジネスレベル

■ 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

■ Language Level

Japanese: Intermediate (N3) to Advanced (N2 and above) level required

English: Business proficiency level required

■ Microsoft Office

MS Office

会社説明

- トラック・バスの開発、製造、販売、輸出入