



海外販売 販売ネットワーク管理 アジアパシフィック／Network Asia Pacific

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

1577204

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～経験考慮の上、応相談

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1...

更新日

2026年02月05日 17:07

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 NJB2315750】

【部署の紹介／Department Introduction】

APAC地域事務所（RO APAC:Regional Office Asia Pacific）は、三菱ふそうのアジア太平洋地域における商用車事業全体を統括する地域拠点です。所在地は川崎本社です。

世界4か所の地域拠点の一つとして、RO APACは三菱ふそうの商用車ポートフォリオ全体を管理しています。川崎市にある本社と緊密に連携し、APAC市場の特有のニーズを満たす車両とサービスの提供に努めています。

販売・マーケティング活動に加え、RO APACは地域全体でアフターサービスも担当しています。お客様の稼働率向上のため、戦略的にFUSO純正部品を在庫した部品倉庫を整備しています。
アジア太平洋地域オフィスは約40名のメンバーで構成され、ダイナミックで協調的な環境を育んでいます。ネットワーク機能の一環として、三菱ふそう本社のROヘッドおよびネットワーク機能と緊密に連携していただきます。

Regional Office Asia Pacific (RO APAC) is the regional hub overseeing all commercial vehicles operations for Mitsubishi FUSO Truck and Bus Corporation in the Asian and Oceania markets. Based in Kawasaki Japan.

As one of Four Regional centers worldwide RO APAC manages the full commercial vehicle portfolio for FUSO Trucks and Buses. We work closely with our Headquarters in Kawasaki Japan to ensure our vehicles and services meet the unique demands of the Asian Oceania markets.

In addition to sales and marketing activities RO APAC handles aftersales support services throughout the region. We maintain strategically located parts warehouse stocked with Genuine FUSO parts to support uptime for our customers. The Regional Office Asia Pacific comprises of approximately 40 members fostering a dynamic and collaborative environment. As part of the Network function you will be working closely with the RO Head and the Network function at MFTBC HQ.

【仕事内容／Job Description】

ネットワークエキスパートは、ネットワーク関連のすべてのトピックについて、地域内のビジネスパートナーへの窓口担当者となります。監査と各種KPIの追跡を通じて、地域内の卸売および小売ネットワークのモニタリングを担当します。また、地域におけるネットワーク戦略の策定と実施において、本社のネットワーク機能をサポートします。

小売監査

- ・本社の小売基準・コンサルティング・監査チームが提供するチェックリストとガイドラインに基づき、ディーラー監査を実施する。
- ・パートナーおよび社内のすべての関係者と共有する監査レポートを作成する。
- ・市場におけるeモビリティ基準を含む小売基準の実施状況を追跡する。

パートナー管理

- ・ネットワーク関連のすべてのトピックについて、ビジネスパートナーへの窓口担当者となる。
- ・ビジネスパートナーのネットワークおよびコンプライアンス担当者と定期的に連絡を取り、良好な関係を維持する。
- ・本社のネットワークおよび市場サポートチームと連携し、パートナー/顧客の本社訪問を支援する。

ネットワーク管理

- ・市場におけるパートナーのパフォーマンスを監視する。
- ・目標達成状況を監視する。パートナー向けボーナスプログラムの実施
- ・ビジネスパートナーのコンプライアンス状況を監視し、本社チームによるDD更新を支援する

ネットワーク戦略

- ・地域および市場別の中長期販売ネットワーク戦略の策定と実行のため、本社グローバルネットワークエクセレンスチームに情報を提供し、サポートする

インテリジェンスとデータベース管理

- ・パートナーがネットワークデータベース「Globenet」を最新情報で更新できるように支援する
- ・市場情報データベースの構築に使用する市場情報（eモビリティエコシステム、市場要件、顧客行動、販売動向など）について、本社のクロスファンクショナルチームをサポートする
- ・投資家ファクトブックの拡充を支援し、様々な市場における潜在的な投資家に関する十分なデータベースを構築する

コラボレーションとコミュニケーション

- ・すべてのネットワークイニシアチブについて、本社ネットワーク部門と緊密に連携する
- ・様々なトピックについて、ROの市場管理、トレーニングなどを含むクロスファンクショナルチームと連携する

コンプライアンスと誠実性

- ・会社および拠点全体のすべての規制およびガイドライン（コンプライアンス、安全、および（環境保護規制、労働時間規制等）

Job Summary:

Network Expert will be the main window person to the business partners in the region for all network related topics. He/She would be responsible for monitoring the wholesale and retail network in the region through audits and tracking various KPI. He/She will support the HQ network functions in the preparation and implementation of the network strategy in the region.

Key Responsibilities

Retail Audits

- ・Perform dealership audits based on the checklist and guidelines provided by the Retail Standards Consulting Audit team at HQ
- ・Create an Audit report to be shared with the Partner and all the internal stakeholders
- ・Track the implementation of the retail standards including the eMobility standards in the markets

Partner Management

- ・Main window person to the business partners for all network related topics
- ・Maintain a regular contact and good relationship with the network and compliance responsible personnel of the business partner
- ・Facilitate any partner / customer visits to the HQ in collaboration with the HQ Network and Market Support teams

Network Management:

- ・Monitor the partner performance in the market
- ・Monitor the target achievement and bonus program implementation for the partners
- ・Monitor the compliance status of the business partners and support the HQ team to update the DD

Network Strategy:

- ・Provide information and support the HQ Global Network Excellence team to develop and implement regional and market

wise long and mid term sales network strategy

Intelligence Database Management

- Ensure that the partners update Globenet the network database with up to date information
- Support the HQ cross functional teams with market information to be used to develop the market intelligence database (eMobility ecosystem market requirements customer behavior sales trends etc.)
- Support HQ to enhance the investor factbook to create a sufficient database of possible investors for the various markets

Collaboration and Communication:

- Collaborate closely with the HQ Network function for all network initiatives
- Collaborate with cross functional teams including market management training etc. at the RO for various topics

Compliance Integrity:

- Comply with all company and location wide regulations and guidelines (e.g. compliance safety and environmental protection regulations working time regulations etc.)

スキル・資格

- 営業、アフターセールス、マーケティング、またはネットワーク業務における4~5年の経験（商用車または自動車業界が望ましい）
- 自動車販売ネットワーク業務の経験があれば尚可
- 学士号（経営学、経済学、法学、工学など）または同等の学位。修士号（MBAなど）があれば尚可
- ビジネスレベルの英語力必須。日本語能力があれば尚可

※応募時には英文レジュメをご用意ください

-
- 4 5 Years of experience in sales aftersales marketing or network functions preferably in commercial vehicle or automotive industry
 - Experience in automotive sales network function is highly desirable
 - Bachelor's degree (e.g. Business Administration Economics Law Engineering etc.) or equivalent; Master's Degree (MBA etc.) is an advantage
 - Fluency in English is required; Japanese Language skills highly desirable

会社説明

- トラック・バスの開発、製造、販売、輸出入