

海外販売 スタッフ：販売ネットワーク戦略・プロジェクト担当/Sales Network Steering Proj…

> 三菱ふそうトラック・バス株式会社での募集です。 海外営業のご経験のある方は歓迎…

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
1608895

業種
自動車・自動車部品

雇用形態
正社員

勤務地
神奈川県

給与
500万円 ~ 800万円

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11月14日 12:00

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
ネイティブレベル

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 NJB2358583】
【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50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！

ネットワークを統括する3つのチーム（ネットワーク戦略、契約・パートナー管理、リテール基準・コンサルティング・監査）の中央的な調整役として機能し、整合の取れた計画・実行・コミュニケーションを推進していきます。全社横断で広く協働し、阻害要因を除去し、依存関係を同期させ、ネットワーク目標を期限内かつ所定の基準どおりに達成していきます。

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 50 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!
Act as the central coordination point for the three teams steering our sales distribution network: Network Strategy; Contracts Partner Management; and Retail Standards Consulting Audit driving aligned planning execution and communication.
Partner broadly across the company to remove blockers synchronize dependencies and deliver network objectives on time and to standard.

【仕事内容 / Job Description】
三つのネットワークチームの間のハブとなり、以下の主要業務を通じて共同の成功を実現します。
ガバナンスと計画：チーム横断の運営リズム（計画、スタンドアップ、ステアリングフォーラム）を主導する。ロードマップ、OKR、リソース計画を統合し、依存関係とマイルストーンの統合ビューを維持する。
プログラム実行：スコープ設定からロールアウトまで各イニシアチブを追跡する。リスク / 課題 / 意思決定を管理し、必要に応じてエスカレーションして解決を推進する。監査対応および契約関連のフォローアップが期限内に完了するよう確保する。
部門横断の調整：営業、フィールドオペレーション、法務、財務、調達、IT / データ、マーケティング、コンプライアンス、人事と連携し、成果物、予算、システム、変更影響を整合させる。
レポーティングとアナリティクス：部門長向けのエグゼクティブレベルの進捗レポートを作成する。KPI（例：ネットワーク拡大、パートナーオンボーディングのサイクルタイム、監査是正、契約更新）を監視し、データドリブンな意思決定を可能にする。
基準・コンサルティング・監査の調整：監査およびコンサルティングのスケジュールをネットワークの各施策と整合させる。指摘事項、提言、是正計画を追跡し、小売基準の一貫した適用を確保する。
チェンジマネジメントとコミュニケーション：ネットワーク変更に向けたステークホルダー向けコミュニケーション、研修計画、各種資料を準備し、現場およびパートナーの受け入れ準備を支援する。
プロセスとツール：ワークフロー、テンプレート、プレイブックを改善する。コラボレーション / レポーティングツール（例：SharePoint、Power BI または同等ツール）を管理する。

You are the connecting point between the three network teams and ensure their joint success through the following main tasks:
Governance and planning: Own the cross team operating cadence（ planning stand ups steering forums ）; consolidate roadmaps OKRs and resource plans; maintain integrated dependency and milestone views.
Program execution: Track initiatives from scoping through rollout; manage risks/issues/decisions; escalate and drive resolution; ensure audit actions and contract related follow ups close on time.
Cross functional coordination: Interface with Sales Field Operations Legal Finance Procurement IT/Data Marketing Compliance and HR to align deliverables budget systems and change impacts.
Reporting and analytics: Produce executive ready status updates for the Head of Department; monitor KPIs（ e.g. network growth partner onboarding cycle times audit remediation contract renewals ） and enable data driven decisions.
Standards consulting and audit coordination: Align audit and consulting schedules with network initiatives; track findings recommendations and remediation plans; ensure consistent retail standards adoption.
Change management and comms: Prepare stakeholder comms training plans and materials for network changes; support field and partner readiness.
Process and tooling: Improve ways of working templates and playbooks; administer collaboration/reporting tools（ e.g. SharePoint Power BI or equivalents ）.

スキル・資格

・商用車または自動車業界における、営業・アフターセールス・マーケティング・ネットワーク（販売網）関連業務での実務経験7年以上
・自動車業界の国際ビジネスネットワーク機能での経験が望ましい
・リーダーシップポジションでの経験があれば尚可
・学士号（例：経営学、経済学、法学、工学など）または同等の資格。修士号（MBA等）があれば優遇
・英語に堪能であることは必須。日本語能力が高い方を強く歓迎
※ご応募の際は英文レジュメをご用意くださいませ。

・ 7+ Years of experience in sales aftersales marketing or network functions preferably in commercial vehicle or automotive industry
・ Experience in automotive international business network function is desirable
・ Experience in leadership role is a benefit
・ Bachelor's degree（ e.g. Busines 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