



国内販売 バス販売 南関東・甲信

三菱ふそうトラック・バス株式会社での募集です。 法人営業（自動車向け）のご経験...

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

1608898

業種

自動車・自動車部品

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区

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08月20日 16:14

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

無し

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 NJB2364808】

【仕事内容 / Job Description】

<業務内容>

- ・観光バス、路線バス、マイクロバス営業活動に付随する仕様書作成、提案・見積り作成、納車対応など商談全般の業務
- ・ユーザー情報、市場情報の収集と報告
- ・不具合、市場措置発生時のアフターサービス業務（SCサービス部門と連携）
- ・定期、新規訪問計画の作成、報告書の作成
- ・お客様行事への参加など

<教育・キャリアパス>

・入社後の流れとしては、お客様訪問から商談、登録、納車のOJTからスタートします。製品知識はもちろん、営業ノウハウ、顧客との関係性づくりなどを丁寧に指導します。また、各種研修で知識やノウハウを積み上げながら主要な担当ユーザー等を決めていきます。

・社内の充実した教育プログラムに加え、一人ひとりに適した教育を面談を行いながら実施します。年齢・社歴にふさわしいキャリアを構築できるだけでなく、社内公募を通じて様座な職種へのチャレンジが可能です。

【部署の紹介 / Department Introduction】

バス事業本部は、開発・生産・販売が一体となった組織となります。地区にいる営業責任者、スタッフはすべて本社部門の地区駐在の扱いとなります。それ故、意思決定プロセスも早くスピーディに行動できるのが特徴です。地区駐在の営業スタッフの役割としては、担当するお客様の要望にマッチした観光バス、路線バス、マイクロバスの提案からアフターサービスまで幅広くお客様に寄り添ったサポートを行います。既存顧客の定期フォロー、新規アプローチや顧客要望に基づく商談全体（仕様の提案、見積作成～納車、アウトサービス）担っていただきます。今後鴻海とのEV協業プロジェクトに基づいた商品の販売についても車両本体だけでなく、EVを取り巻く環境を理解しつつ新たな販売体制を構築していくことになります。

バス販売部は9のチームで構成されており、それぞれ2つの本社部門と7つの地域営業部門で構成されている。

全体で約80名程が在籍している。

今回募集している「バスセールス南関東・甲信」は全部で16名（20代～50代）の幅広い年齢のスタッフが活躍している。

※選考について

本選考は、三菱ふそうトラック・バス株式会社（以下「当社」）が主体となって実施し、採用（雇用契約の締結）も当社が行います。

事業立ち上げに伴い、新会社の設立と同時にそちらへ「転籍」していただく予定です（転籍に際しては、雇用契約上の使用者が新設会社へ変更となります）。なお、転籍は内定受諾時に本人の同意をいただいた上で行います。

また、業務内容の特性上、当社および三菱ふそうバス製造株式会社の担当者が面接官として参加する場合があります。応募情報は採用選考の目的で当社および同社の担当者間で共有されることがあります。各担当者は守秘義務を負い、採用選考以外の目的では利用しません。

スキル・資格

■募集要件 / Requirement

求められる業務経験

- ・個人、法人を問わず営業経験
- ・社内外との調整・連携を伴う業務経験
- ・業務の優先順位を整理し、計画的に遂行した経験

求められるスキル

- ・優れたコミュニケーション能力
- ・高い対人スキルとチームワーク能力
- ・自ら考え、行動できる、かつ計画性が伴っている能力
- ・Microsoft Office（特にExcel、PowerPoint）の操作スキル
- ・日本語ネイティブレベル

会社説明

- トラック・バスの開発、製造、販売、輸出入