

【900万円 ~ 】海外販売 海外販売代理店契約（エキスパート）/ International Sales Sales Pa…

> 三菱ふそうトラック・バス株式会社での募集です。 英文契約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
1619860

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
900万円 ~ 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月入社の場合は1…

更新日
2026年11月26日 05:00

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
流暢レベル

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 NJB2404931】
【部署の紹介 / Department Introduction】
グローバルセールスオペレーション＆ネットワーク部の一員として、世界の商用車業界の未来を一緒に築いていきませんか？
私たちの部は多国籍・多文化な人々が集まるプロフェッショナルなチームです。

主な業務
世界各国の販売代理店からのトラック受注・納期管理や販売戦略の立案

170か国にひろがるトラックのグローバルセールスネットワークのマネージメント、販売網立案

私たちは商用車の販売に関わるすべてのプロセスに携わることでトラック販売の効率化、ビジネスパートナーとのwin winな関係構築を目指しています。
世界にひろがるMFTBCのセールスネットワークを基盤に、グローバルな環境の中でグローバルな仕事を一緒にしましょう！
チーム構成：6名（多国籍）
MFTBCの海外販売会社に関わる、新規事業を含むあらゆるビジネスに関連する契約を担当し、販売会社との交渉を行います。同じ部内のグローバルネットワーエクセレンス、リテールスタンダード・コンサルティング＆監査チームや社内の法務・コンプライアンス・製造・商品企画・財務部門やMFTBCの海外拠点と密に連携を行います。

Join our Global Sales Operations Network department and become a key player in shaping the future of commercial vehicles worldwide to around 170 countries. Our diverse multinational / multicultural 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 and flexible environment with open culture and where your insights make a tangible impact every day! You will be part a multi national team of 6 professionals and will be working in very close collaboration with the Global Network Excellence and Retail Standards Consulting Audit teams. You will be coordinating and collaborating with various departments/ teams across the company and oversea's group companies as part of the network function.

【仕事内容 / Job Description】
職務概要：
世界各国のセールスビジネスパートナーとの各種ビジネス契約の作成、交渉。
MFTBCの新事業に関しプロジェクトに参加、ビジネスモデル策定、契約諸条件の検討。
MFTBCとセールスビジネスパートナーとのビジネスの盤となるビジネスの諸条件を検討し、契約という形にまとめるため、製造からお客様への販売までの流れを把握し、社内各部門、国外のMFTBC拠点との連携を行いながら業務を遂行します。

主な職務内容
契約：
・ ビジネスパートナーとの各種契約の作成、交渉、締結 ビジネスパートナーとの各種契約の作成、交渉、締結
・ 新規ビジネスパートナーとの契約フレームワーク検討、設定、契約交渉
・ビジネスパートナーの契約スキームを把握し、契約更新サイクルに合わせてビジネスモデルを確認、手続きを行う

新事業プロジェクト：
・MFTBCの新事業に関しマネージャーをサポート。ステークホルダーと共に、新規事業の目的・オペレーションに合わせてビジネスモデルを策定、契約諸条件を検討、契約書を作成、ビジネスパートナーと交渉

ビジネスパートナー管理：
・ 契約交渉を通じビジネスパートナーとの良好なパートナーシップを構築・維持
・ ビジネスパートナーとの契約諸条件の変更に関する交渉、承認

データベース管理：
・ ネットワークデータベースを用いた契約情報の管理
・ 契約管理システムへによる契約プロセスの業務効率改善

コラボレーションとコミュニケーション：
・社内および海外拠点の関係部署（外営業、マーケティング、製品管理、カスタマーサービス、トレーニング、法務など）と日々緊密に連携

マネジャーのサポート：
ロールモデルとしてチームメンバーの育成に関しマネジャーをサポート

Job Summary:
Contracts Expert is responsible for the contracts related to any MFTBC's businesses with international sales business partners negotiate with various sales partners across the world. This position involves collaboration with various departments from production till sales to the end customers within the company located across different locations and timezones and support of manager.

Key Responsibilities
Contract Management:
・ Create contracts for business with international sales partners negotiate with the partners
・ Assess the business model for new business define the terms and conditions with various stakeholders in the company negotiate and finalize contracts with our sales partners

Strategic Projects
・ Engage in strategic projects and support the implementation
・ Collaborate with stakeholders within company（Sales Marketing Product Strategy）

Partner Management
・ Build and maintain good partnership with the sales partners through contract negotiations
・ Support to provide various authorizations/approvals to the sales partners for terms and condition change

Database Management
・ Maintain contract information on the network database
・ Improv efficiency of contract process utilizing the network database

Collaboration and Communication
・ Collaborate with MFTBC's teams in Japan and overseas including sales marketing product management customer

services training etc. for various projects and strategic initiatives

Personnel Management
・ Mentor team members to develop and enhance functional knowledge

スキル・資格

■業務経験・知識
・ 法務関連、コンプライアンス関連、または契約交渉の経験が4～5年
・ 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
・ コミュニケーション能力、交渉能力
・日本語能力があれば尚可

■語学
日本語：日常会話レベル / ビジネスレベル
英語：ネイティブ / ビジネス
※ご応募の際は英文レジュメをご用意ください

■Job Experience Knowledge
・ 4 5 Years of experience in legal compliance or contract management
・ Experience in international trade and legal functions 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

■Language Level
Japanese: Conversational level/Business level
English: Native/Business level

会社説明

●トラック・バスの開発、製造、販売、輸出入