

海外販売 グローバルアカウント担当者 / International Sales Key Account Staff

> 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
1625006

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 ~ 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月入社の場合は1...

更新日
2026年11月26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
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 NJB2428509】
【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40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！
DES (Direct Export Sales) およびKAM (Key Account Management) チームには、正社員が5名在籍しており、海外フリー

ト販売業務を支援する意欲的な「グローバルフリートセールスマネージャー（スタッフポジション）」を募集します。

【KAM DESチームの現在の主な業務内容】
・特殊車両を用いた国際入札
・ODA（政府開発援助）案件の入札
・国連への直接販売
・主要な海外グローバルキーアカウント顧客への販売活動

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 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 environment where your insights make a tangible impact every day!
There are 5 permanent employees in KAM（Key Account Management）DES（Direct Export Sales）team and we are looking for a motivated and detail oriented Global Fleet Sales Manager（Staff position）to support our international fleet sales operations.
Current responsibility of KAM DES team: Sales for International tender with special purpose truck ODA（Official Development Assistance）tender direct sales to United Nations and global sales activities to major key account customers.

【仕事内容 / Job Description】
本ポジションは、グローバルに展開する主要顧客（キーアカウント）を担当する営業スタッフとして、既存顧客との強固な信頼関係の構築から、戦略のローカライズ、ビジネス条件の交渉まで、営業フロントにおける重要業務を担っていただきます。

◆既存顧客との信頼関係の深化： 多国籍企業、リース会社、物流企業などの主要顧客に対し、継続的なフォローアップを実施。日本語および英語を駆使し、顧客の潜在的なニーズを汲み取りながら長期的なパートナーシップを築きます。

◆海外主要顧客への訪問と国際会議： 国際会議への出席や、海外の主要顧客を直接訪問することを通じたリレーション構築。現場での対話を通じて、グローバルな信頼関係を確固たるものにします。

◆戦略のローカライズと実行支援： グローバル共通の営業目標を理解し、担当地域や顧客の特性に合わせて戦略を最適化。各地域のチームと密に連携し、戦略の着実な実行を支援します。

◆高額案件の交渉および国際規制の遵守： ビジネス拡大に伴う大規模案件の条件折衝。国際的な規制やコンプライアンスの枠組みを理解・遵守した上で、最適なビジネス着地点を見出します。

◆市場分析とビジネスチャンスの創出： 市場の動向（例：企業の新規市場進出、物流網の再編など）をいち早くキャッチアップ。ニュースやデータを分析し、潜在的な車両需要を予測して具体的な提案活動へ繋げます。

◆パフォーマンス分析とレポート： 売上予測、パフォーマンス分析、および市場・競合他社のトレンドレポート作成を行い、次なる戦略に反映させます。

As a Sales Staff member in charge of Global Key Accounts you will play a vital role at the forefront of our business. Your responsibilities will range from building strong relationships with clients to localizing strategies and negotiating business terms.

◆ Deepening Relationships with Existing Clients: Conduct consistent follow ups with major clients including multinational corporations leasing companies and logistics providers. Utilize both Japanese and English to identify latent customer needs and foster long term partnerships.

◆ Overseas Client Visits and International Conferences: Build and strengthen relationships through participation in international conferences and direct visits to major overseas clients. Solidify global trust through face to face communication and on the ground engagement.

◆ Strategy Localization and Execution Support: Understand global sales objectives and optimize strategies to align with the specific characteristics of assigned regions and clients. Work closely with local regional teams to support the steady execution of these strategies.

◆ Negotiation of High Value Deals and Compliance with International Regulations: Lead negotiations for business terms on large scale projects driven by business expansion. Identify the optimal business outcomes while understanding and adhering to international regulations and compliance frameworks.

◆ Market Analysis and Creation of Business Opportunities: Proactively stay informed on market trends（e.g. corporate entries into new markets restructuring of logistics networks）. Analyze news and data to forecast vehicle demand and translate these insights into concrete sales proposals.

◆ Performance Analysis and Reporting: Conduct sales forecasting performance analysis and create trend reports on markets and competitors to reflect findings in future strategic planning.

スキル・資格

■必須経験・スキル
・ビジネス、マーケティング、国際関係、または関連分野の学士号
・営業、カスタマーサービス、またはビジネス開発における1～2年の実務経験（顧客折衝のご経験）
・優れた交渉力、コミュニケーション能力、対人スキル
・多文化かつスピード感のある環境で協力して働ける能力
・優れた文章力および口頭でのコミュニケーション能力、Microsoft OfficeおよびCRMツールの操作スキル
・研修や顧客対応のために出張が可能な方
・グローバル市場、モビリティソリューション、フリートマネジメントへの強い関心

・フリートマネジメント、リースモデル、物流に関する深い理解

■歓迎経験・スキル
・自動車、輸送、またはモビリティ業界での経験
・部門横断的かつ多文化なチームでの業務経験
・フリートマネジメントにおけるサステナビリティや電動化のトレンドに関する知識

■語学要件
・日本語：ネイティブ（文化背景を理解した繊細なコミュニケーションが可能な方）
・英語：ビジネス（グローバルなステークホルダーとの交渉ができる方）

■求める人物像
・戦略的かつ主体的な行動： グローバルな視点を持ちつつ、自ら課題を見つけ、現場の状況に合わせた柔軟な実行ができる方。
・高い情報感度： 日々のニュースからビジネスのチャンスを特定し、定型業務にとどまらず知的好奇心を持って取り組める方。
・柔軟なコミュニケーション： 多様なバックグラウンドを持つ相手に対し、状況に応じた適切なアプローチで信頼を勝ち取れる方。

■Qualifications Experience（Required）
・Bachelor’s degree in Business Marketing International Relations or a related field.
・1・2 years of practical experience in Sales Customer Service or Business Development.（Customer facing experience）
・Exceptional negotiation communication and interpersonal skills.
・Proven ability to work collaboratively in a multicultural fast paced environment.
・Excellent written and verbal communication skills; proficiency in Microsoft Office and CRM tools.
・Ability and willingness to travel for training and client engagement.
・Strong interest in global markets mobility solutions and fleet management.
・Deep understanding of fleet management leasing models and logistics.

■Preferred Experience Skills
・Experience in the automotive transportation or mobility industry.
・Experience working within cross functional and multicultural teams.
・Knowledge of sustainability and electrification trends within the fleet management industry.

■Language Requirements
・Japanese:Native level（Capable of nuanced communication with a deep understanding of Japanese cultural context）.
・English: Business level（Capable of conducting negotiations with global stakeholders）.

■Ideal Candidate Profile
・Strategic Proactive Initiative: A professional who maintains a global perspective while identifying challenges and executing solutions flexibly according to the situation on the ground.
・High Information Literacy: An individual who stays updated on daily news to identify business opportunities and approaches tasks with intellectual curiosity beyond routine duties.
・Flexible Communication: A bridge builder who can establish trust with stakeholders from diverse backgrounds through adaptive and appropriate communication styles.

会社説明

●トラック・バスの開発、製造、販売、輸出入