



【インド求人！】 化学品商社・メーカーのインド上場企業×化学品販売部マネージャー

化学品業界での知識経験を活かし、事業拡大をリードするやりがいのあるポジション！

Job Information

Recruiter

RGF Select India Pvt. Ltd

Hiring Company

化学品関連企業

Job ID

1495941

Industry

Chemical, Raw Materials

Company Type

Large Company (more than 300 employees)

Non-Japanese Ratio

Majority Non-Japanese

Job Type

Permanent Full-time

Location

India

Salary

5 million yen ~ 7.5 million yen

Salary Bonuses

Bonuses included in indicated salary.

Salary Commission

Commission included in indicated salary.

Work Hours

・月曜～金曜日：10時～18時 ・第1第3土曜日：10時～14時半（半日勤務のカジュアルディ）

Holidays

第2・第4土曜日+日曜日+祝日

Refreshed

January 30th, 2026 01:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level (Amount Used: English usage about 75%)

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

No permission to work in Japan required

Job Description【おすすめポイント】

★日本の神戸で育ったインド人社長が一代で築いた化学品商社・メーカーのインド上場企業です。日本とインド両国の文化、ビジネス慣習を知り尽くしたパートナーとして、日印間に信用・信頼のビジネスを増やしたいという思いで事業を立ち上げられました！

★化学品業界での知識経験を活かし、既存事業の更なる事業拡大をリードしていただくやりがいの大きなポジションです！

★少人数の営業チームでもあり、社長とも直接話ができるなど風通しの良い環境です。インドで事業を成功させた社長からインドビジネスが学ぶことができます！

【募集背景】

現在メインの既存事業であるケミカル部門の更なる事業拡大に向け、率先してインド人メンバーを引っ張っていただける化学品業界での経験がある方を募集しています！

【業務内容】

■事業拡大に向けた各種業務

- ・マーケットリサーチ（日本のものをインドで販売した場合どうなるか販売予測、顧客となる得る層のリサーチ）
- ・メンバーのマネジメント
- ・顧客へのフィードバックレポート、アフターフォロー、改善業務
- ・その後のプロジェクト運営など

■営業業務

- ・提案営業：顧客のニーズに合わせた商品やサービスの提案
- ・関係構築：既存顧客や潜在顧客との信頼関係を築くための定期的なコミュニケーション（商工会への参加や電話メール等での日々のフォローアップ）
- ・契約交渉：条件や価格についての交渉を行い、合意に至るまでのプロセス管理

■輸入業務

日本の大手化学メーカーのインド販売代理店・ディストリビューターとして、インド国内のお客様への製品販売

■輸出業務

自社製品（アクリルアミド・ポリアクリルアミド）の販売。ヨーロッパやアメリカなどへの輸出も含む

■原料ソーシング

インド化学メーカーから原料を購入し、日本へ輸出版売（市場調査、販売予測をもとにマーケティング力を高め、インドでの製品の販売拡大を目指す）

Required Skills

<必須要件>

- ・ビジネスレベルの英語力
- ・化学品業界でのセールスやマーケティング経験
- ・インドに関する興味関心

<歓迎要件>

- ・インドでの就業経験
- ・インドに向けた何らかのビジネス経験
- ・現地スタッフのマネジメント経験

Company Description