



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

メーカー・商社での幅広い経験を活かし、事業拡大を目指すやりがいあるポジション！

Job Information

Recruiter

RGF Select India Pvt. Ltd

Hiring Company

化学品関連企業

Job ID

1495942

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

February 13th, 2026 04:00

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！

★メーカー・商社での幅広い業務経験を活かし、既存事業に次ぐ新規ビジネス開拓、更なる事業拡大を任せられる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】

現在の既存事業であるケミカル事業とは別に、商社的な機能をつけていくため新規事業ビジネスを開発しているフェーズのため、商材問わずメーカー・商社での営業経験のある方を採用し、新たな分野でのビジネス拡大に向け率先して事業開発に関わるあらゆる業務に取り組んでいただける方を募集しています。

【業務内容】**■新規事業開発に関する幅広い業務**

- ・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）
- ・事業開発
- ・事業拡大にあたり必要となるチームメンバーの採用業務
- ・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

様々な分野の新規事業を立ち上げ、上記のような業務を中心にトライ＆エラーを繰り返しながら更なる同社のインドでのビジネス拡大に向けて貢献していただけるポジションです！

Required Skills

<必須要件>

- ・ビジネスレベルの英語力
- ・メーカー・商社でのセールス経験
- ・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
- ・一つの業界に捉われず、様々な業界での知識経験を持ったフレキシビリティのある方
- ・化学品に関する経験
- ・現地スタッフのマネジメント経験

Company Description