

# RGF HR Agent India

【インド求人！】日系大手専門商社×ソリューション営業

インド拠点の営業マネージャーとして、組織の中心としての活躍が期待できます！

## Job Information

**Recruiter**

RGF Select India Pvt. Ltd

**Hiring Company**

日系大手専門商社

**Job ID**

1553713

**Industry**

Specialized Import, Export

**Job Type**

Permanent Full-time

**Location**

India

**Salary**

3.5 million yen ~ 4.5 million yen

**Salary Bonuses**

Bonuses paid on top of indicated salary.

**Salary Commission**

Commission included in indicated salary.

**Work Hours**

8:30-17:30

**Holidays**

土曜日、日曜日

**Refreshed**

May 8th, 2026 05:00

## General Requirements

**Minimum Experience Level**

Over 3 years

**Career Level**

Mid Career

**Minimum English Level**

Daily Conversation (Amount Used: English usage about 50%)

**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】

★東証スタンダード上場のインド拠点での営業マネージャーとして、組織の中心としての活躍が期待できます。  
★2003年に中国進出、2004年に株式上場、2014年にミャンマー進出、2018年に中国子会社で中国市場上場を果たし、2019年には世界10カ国への事業進出を達成を果たす等、近年海外事業を強化しております。  
★充実した各キャリア制度を設けており、裁量権のある環境の中で、英語力を活かしながら、スキルアップをかなえることができます。

#### ■業務内容：

◇日系企業向けに、環境設備関連の商材（LED、エアコン、コンプレッサー、太陽光パネル、等）の営業をご担当いただきます。

◇主にカーボンニュートラルに取り組んでいるお客様に対して経費削減、CO2排出量削減といった課題を解決に導くソリューション提案型の営業です。

- ・新規のお客様の開拓
- ・環境関連商材の提案営業
- ・お客様の経営課題を解決するソリューション提案型営業

#### ■業務の魅力：

・単純にモノを売るだけでなく、お客様が抱える課題の把握、分析、仮説立てをおこない、自らが考えた最適な解決策を提案できる、一人ひとりの裁量が大きいやりがいのある仕事です。

・社員が充実感を持ち、働き続けられる環境を整えています。当社独自のインセンティブ制度により、個人の業績をしっかり給与に反映させ、評価の基準については全てオープンとなっております。

昇給昇格のタイミングやインセンティブ額が個々に把握できます。活躍した社員は学歴や年齢を問わず、すぐに昇進できる環境が整っています。社員一人ひとりが主役になれる会社です。

#### ■入社後の流れ

入社後は部門のキーパーソンの方から直接指導を受けながら、ナレッジの吸収やスキルアップを図り、経験を積み上げていただきます。

※入社時期は2025年10月以降を想定しております。

---

## Required Skills

### <必須要件>

- ・社内外に対するコミュニケーション能力
- ・3年以上の営業職経験
- ・日常会話レベルの英語力をお持ちの方

### <歓迎要件>

- ・基本的なPCスキル
- ・BtoB営業の経験
- ・同業界の営業経験
- ・ビジネスレベルの英会話スキル

---

## Company Description