



【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

February 13th, 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と給与に反映させ、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

入社直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