

【マレーシア就職】 シニアセールス/高給与/日勤/東南アジア/法人営業

外資系企業にて営業経験を生かしてマレーシアから東南アジアにかけてお仕事ができます

Job Information

Recruiter

PERSOL Asia Pacific Pte. Ltd. (PERSOL APAC)

Job ID

1565704

Industry

Medical Device

Company Type

International Company

Job Type

Permanent Full-time

Location

Malaysia

Salary

8 million yen ~ 12 million yen

Work Hours

月曜～金曜 8:30am～5:30pm

Holidays

土日、マレーシア祝日

Refreshed

January 22nd, 2026 01:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 10 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level

Minimum Japanese Level

Business Level

Minimum Education Level

High-School

Visa Status

No permission to work in Japan required

Job Description

会社情報：

マレーシアとインドネシアに製造拠点をもち、アメリカを始め、日本、オーストラリア、ニュージーランド、ラテンアメリカ、ヨーロッパ、アフリカと世界中で弊社製品が使用されています。手袋を通じて医療従事者と患者の双方を守り、汚染・感染・発がん性物質への曝露といったリスクを防止し、安全で衛生的な環境確保に貢献しています。

職務概要：

当社では、東南アジア地域における日系マーケットの拡大を牽引していただける、シニアレベルのセールスプロフェッショナルを求めています。

主な職務内容：

- ・担当エリア(マレーシア含め東南アジア全土)における市場浸透を推進し、新規顧客の開拓およびシェア拡大に注力する。(新規、既存は50%:50%)
- ・地域戦略および目標に沿った営業計画を策定・実行する。
- ・月次の進捗をモニタリングし、必要に応じて計画を見直す。
- ・顧客ビジネスを深く理解し、最適な製品およびサービスを提案する。
- ・主要顧客との関係を強化し、ロイヤルティプログラムを通じて長期的な関係構築を図る。
- ・複数の関連部門と連携し「カスタマーエクスペリエンス」の向上を図る。
- ・KPI、SLA、営業目標へコミットする。

Required Skills**■必須要件:**

- ・10年以上の法人向け営業経験をお持ちの方。
- ・日系顧客に対する営業経験を5年以上有する方。
- ・日系市場において、新規ビジネスの獲得・拡大に豊富な実績を持つ方。
- ・数億から数十億円規模の案件のターゲティング～商談～要件定義～ソリューション提案～クロージング～アフターフォローまでハンズオンで対応することのできる方。
- ・大型顧客との関係構築～ナーチャリング～深化させるための戦略的視点を備えている方。
- ・経営層・管理職との効果的なコミュニケーションスキル
- ・ビジネスレベル以上の日本語と英語力
- ・医療機器、製薬、ケミカルいずれかの業界経験はマスト(製造業出身の候補者も検討は可能:潤滑油、高度技術機器、重工業用設備、精密機器、自動車関連製品など)

■歓迎要件:

- ・製薬、医療機器、化学領域の経験者歓迎
- ・理科学部卒業者歓迎
- ・今後部下もできる可能性があるのでマネジメントできる方

Company Description