

【インド勤務】 営業責任者General Manager/大手日系企業/営業戦略立案・事業推進/グルガオン勤務

事業拡大のための新規採用しております！

Job Information

Recruiter

PERSOL Asia Pacific Pte. Ltd. (PERSOL APAC)

Job ID

1567288

Industry

Specialized Import, Export

Job Type

Permanent Full-time

Location

India

Salary

6.5 million yen ~ 7.5 million yen

Work Hours

月曜～金曜 : 08:30～17:30 (月 1 回土曜日勤務あり (在宅勤務))

Holidays

土日祝

Refreshed

January 23rd, 2026 11:01

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 6 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

High-School

Visa Status

No permission to work in Japan required

Job Description

会社情報 :

京都に本社を置き、“回る・動くものすべてをモーターで支える”をポリシーに、小型精密モーターから大型産業用ドライブ装置まで、多彩なモーター関連製品・ソリューションをグローバルに展開しています。グループ約300社・世界各地に拠点を置き、車載、家電、工作機械、産業設備からAIサーバー冷却用途まで、幅広い用途に対応。モーター技術を通じて社会インフラや次世代モビリティを支えるリーディングカンパニーです。

インドにおいては、ラージャスター州ネムラナ工場を製造・販売拠点として運営。車載用モーター/家電用モーター/産業用モーターの生産拠点として、成長著しいインド市場およびアジア展開を担っています。日本本社グループの技術・品質基準をベースとしながら、製造・販売・現地展開という大きな裁量とチャレンジの場が整っています。グローバル視野を持ち、自ら手を動かして改善・成長を志す方には、技術・製造・生産管理・営業など多彩なキャリアパスをご提供。将来マネジメントを目指す方にも、インドという“成長市場”の最前線で活躍できる環境が整っています。

【職務内容】

製品（主に車載・家電向けモーター、各種精密モーター製品）のインド国内での営業戦略立案・事業推進を統括するポジションです。インドにおける販売拡大、既存顧客の深耕、新規顧客開拓をリードし、現地事業の中核として成長戦略を推進します。

1. インド市場における事業戦略

- ・営業戦略の立案
- ・車載・家電向けモーターを中心に、インド全体の市場動向／顧客動向を分析
- ・中期・短期の営業計画、予算、KPI、売上目標の策定
- ・競合分析・価格戦略・販売チャネル戦略の立案
- ・新規市場・新規アプリケーションの探索（EV、家電、産業機器など）

2. 既存顧客の深耕と主要顧客のアカウントマネジメント

- ・Maruti/Suzuki 系、家電メーカー、Tier1 サプライヤーなどの主要顧客対応
- ・定期的な経営層/購買/技術部門とのビジネスレビュー
- ・製品仕様、価格、納期、品質等における顧客との交渉
- ・長期取引につながる深い関係構築とビジネス拡大

3. 新規顧客開拓と市場拡大

- ・車載（2W/4W、EV 含む）、白物家電、産業機器メーカー等への新規営業
- ・展示会・産業イベントでのプロモーション
- ・新規案件獲得に向けた提案活動（製品提案・サンプル手配・技術調整）

4. 日本本社・開発部門との連携

- ・日本本社（Nidec Instruments）との密接なコミュニケーション
- ・新規案件の技術折衝、製品仕様・見積の調整
- ・営業レポート作成および本社への報告
- ・開発・生産・品質部門との横断的プロジェクト推進

5. インド現地チームのマネジメント

- ・現地営業チームの統括・育成・評価・部門目標の設定と達成管理
- ・営業プロセスの標準化・効率化
- ・必要に応じた採用・組織拡大提案

6. 事業管理（ビジネスオペレーション）

- ・受注、販売計画、在庫・納期管理のモニタリング
- ・売上・利益・コスト管理
- ・契約、価格交渉、クレーム対応
- ・ガバナンス遵守、コンプライアンスの徹底

- ・外部パートナー（商社、代理店）の管理

7. 経営層としての対外的活動

- ・顧客訪問・海外出張（日本、中国、アジア他）
 - ・現地工業会、業界イベント等への参加
 - ・高レベルの交渉およびリレーション構築
-

Required Skills

■必須要件

- ・車載または家電業界での業務経験（営業・事業開発・アカウントマネジメント等）5年以上
- ・Tier1/Tier2、自動車メーカー、家電メーカー、部品サプライヤー、モーター・電装部品メーカー等のご経験
- ・ビジネスレベルの英語力（顧客折衝・資料作成・日本本社とのコミュニケーションが可能なレベル）

■歓迎要件

- ・インド人顧客／インド現地企業／インド人チームとの業務経験（営業、工場、購買、品質など）
 - ・自動車 OEM / 家電 OEM / 電装メーカー / 精密モーター関連企業での営業経験
 - ・チームマネジメントまたはリーダー経験（メンバー育成・目標管理など）
 - ・モーター・電装品、車載部品（アクチュエータ、ファンモーター等）に関する技術理解
 - ・新規市場開拓の経験（ゼロベースでの顧客開拓・事業立ち上げ）
-

Company Description