

【インド勤務】日本人営業職/建設/ゼネコン/圧倒的業界No.1/福利厚生充実/本社駐在員待遇への切替実績有り

日系シェア50%以上という圧倒的業界No.1で福利厚生も充実しています！

Job Information

Recruiter

PERSOL Asia Pacific Pte. Ltd. (PERSOL APAC)

Job ID

1567687

Industry

Property Developer, House-builder

Job Type

Permanent Full-time

Location

India

Salary

6.5 million yen ~ 10 million yen

Work Hours

月曜日～土曜日 (第2・4土曜日勤務) : 08:45～17:45

Holidays

土日祝 (会社カレンダーに準ずる)

Refreshed

January 1st, 2026 04:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Daily Conversation

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

High-School

Visa Status

No permission to work in Japan required

Job Description

会社情報：

明治創業の大手建設会社2社が合併して創立された準大手ゼネコンです。国内では橋梁建設、超高層住宅、アウトレットの施工実績でトップの実績を誇っており、海外ではアジア15か国に現地法人・事務所を構え、土木・建築ともに多岐にわたるプロジェクトを推進しています。

同社は、1989年着工の火力発電所プロジェクト竣工後にニューデリー事務所を設立したことをきっかけに、1996年に日系ゼネコン初のインド現地法人として設立されました。インド国内では日系ゼネコンの中でシェア半数以上という圧倒的な実績で業界NO.1の地位を確立しており、全インドで多くのプロジェクトを推進しています。

【職務内容】

営業職として、新規顧客獲得から着工までの以下の業務に従事いただきます。

※インド国内のプロジェクトは主に日系企業(特に製造業)の工場および電気設備工事等がメインになります。

- ・ 新規顧客の開拓および案件情報の収集
- ・ 既存顧客(施主)および案件紹介に関わる関係機関（商工団体・金融機関等）との関係構築
- ・ フォローアップ ・ 顧客の課題ヒアリングと、社内設計部門及び施工部門とのすり合わせ
- ・ 入札対応、提案書作成 ・ 契約手続きおよび案件進行に伴う各種調整業務
- ・ 案件受注後の社内外関係者とのコミュニケーションサポート（進捗確認など）
- ・ 社内外営業関連会議の運営、議事録作成
- ・ 受注データ管理

Required Skills

■必須要件

以下①②のいずれかの経験をお持ちの方（※いずれか１つで応募可能です）

- ① 建設業界での法人営業経験（※ご経験内容重視のため経験年数短くても可）
- ② BtoB における無形商材またはソリューション営業経験（目安：５年以上、業界不問）

※ “単なる製品販売” ではなく、課題ヒアリング、社内外の専門家との協働、提案のカスタマイズ経験を重視します。

- ・ 英語での社内コミュニケーションに抵抗がない方
- ・ 異文化環境に適応し、主体的に学びながら業務を進められる方

■歓迎要件

- ・ 大規模プロジェクト（建設／IT／インフラなど）におけるステークホルダー調整経験
- ↳ 設計事務所、ゼネコン、施主との折衝経験があれば尚可
- ・ 建築分野に関する基礎知識、宅地建物取引士、建築士などの関連資格
- ・ 海外就業経験、異文化環境での業務経験

Company Description