

## 【マレーシア勤務】新規開拓営業/KL勤務/日勤/金融/リース/新規部署立ち上げメンバー

マレーシアでゴリゴリに営業をしたい方必見！

### Job Information

**Recruiter**

PERSOL Asia Pacific Pte. Ltd. (PERSOL APAC)

**Job ID**

1569219

**Industry**

Other (Banking and Financial Services)

**Job Type**

Permanent Full-time

**Location**

Malaysia

**Salary**

3.5 million yen ~ 5 million yen

**Work Hours**

月曜～金曜 : 8:45am~5:30 pm

**Holidays**

土日、マレーシア祝日

**Refreshed**

December 30th, 2025 01:00

### General Requirements

**Minimum Experience Level**

Over 1 year

**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：

マレーシア国内の商業ビジネス向けに多様なリース・金融サービスを提供しています。企業が必要な資産を導入しつつ、キャッシュフローを維持できるよう支援することを目的としています。

#### 主なファイナンス対象分野

- 商用車・トラック
- マテリアルハンドリング機器・搬送設備
- 産業用設備・機械
- オフィスオートメーション機器・ICT関連設備

**業務内容：**

マレーシア現地法人の新規部署立ち上げメンバーとして、マレーシアにある日系企業への新規開拓業務をメインにお任せいたします。

- ・ 既存顧客および新規見込み客に対して、ファイナンスの提案及び、ビジネスマッチングによるフィー獲得やファイナンス組成を実施。
- ・ 現地訪問および詳細なKYC（Know Your Customer）を通じて、審査部門に対して的確な判断に基づく与信供与の稟議書作成と申請を行う。
- ・ 担当案件の進捗を管理し、部下やジュニアスタッフを指導しながら、期限内の完了を確実にする。
- ・ 顧客、サプライヤー、ビジネスパートナーとの強固な関係を構築・維持し、長期的なビジネス成長を支援する。
- ・ 既存顧客のパフォーマンスをモニタリングし、必要に応じて債権回収活動をサポートする。
- ・ 市場動向や顧客ニーズを分析し、新たなビジネス機会を特定、商品提案の改善に貢献する。
- ・ 売上高、利益、顧客獲得数などの目標達成に向けたアクションプランを策定・実行する。
- ・ 定期的なレポートを作成し、経営層への戦略的な意思決定に資するインサイトを提供する。

---

**Required Skills****【必須条件】**

- ・ ビジネスレベルの英語力＋日本語能力（ネイティブもしくは N2以上）
- ・ B2B営業経験
- ・ 売上目標の達成や顧客ポートフォリオの管理における実績
- ・ 運転免許所保有者（国際免許可）

**【歓迎要件】**

- ・ 省エネルギー分野・再生可能エネルギー分野・自動化・省人化分野でのビジネス経験

---

**Company Description**