



[インド現地法人立ち上げ候補]製造業向けSaaSの法人営業担当[英語/ヒンディー語/タミル語/カンナダ語のいずれか]

Job Information

Recruiter

Global Initiative Corporation

Hiring Company

日本SaaSプロダクト運営会社

Job ID

1569485

Industry

Software

Job Type

Permanent Full-time

Location

Korea, South

Salary

5 million yen ~ 8 million yen

Work Hours

・フレックスタイム制（休憩時間：60分）

Holidays

・完全週休2日制（休日は土日祝日） ・年次有給休暇 ・慶弔休暇 ・産休・育休 ・介護休暇 ・振替休日

Refreshed

February 13th, 2026 05:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 1 year

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level

Minimum Japanese Level

Business Level

Other Language

Hindi - Native

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

No permission to work in Japan required

Job Description

<仕事内容>

- 図面管理SaaSのセールス業務
- ・インドのローカル企業向け新規営業
- ・架電、商談設定、オンライン商談
- ・製造業（工場、部品メーカー等）へのフィールドセールス

■ 既存顧客対応

- ・ 既存顧客のフォローアップ
- ・ 利活用促進・定着支援
- ・ 中長期的な関係構築、課題ヒアリング

■ 日本本社との連携

- ・ 日本本社の海外事業チーム（インドチーム）との定例ミーティング
- ・ 営業戦略の策定・施策の実行
- ・ 各種オペレーションの協働

<勤務地>

- ・ 入社後は東京本社にて勤務いただき、インド拠点立ち上げ以降はインド現地に勤務いただきます。

Required Skills**<必須>**

- ・ 大卒以上
- ・ セールス経験 2年以上（商材不問）
- ・ インド全域への出張が可能な方
- ・ 半年以内を目安に、インド現地法人の立ち上げに参画し、現地勤務に対応可能な方
- ・ 英語 / ヒンディー語 / タミル語 / カンナダ語 いずれかの言語が話せる方
- ・ 自動車運転免許

<歓迎>

- ・ BtoB営業経験
- ・ SaaS／ITサービスの営業経験
- ・ 製造業向け営業経験
- ・ 海外勤務経験

Company Description