



【インド/営業統括】 General Manager／車載・家電モーター

Job Information

Recruiter

PERSOL India Private Limited

Job ID

1571054

Industry

Electronics, Semiconductor

Job Type

Permanent Full-time

Location

India, グルガオン

Salary

7.5 million yen ~ 9 million yen

Refreshed

April 10th, 2026 02:00

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

Permission to work in Japan required

Job Description

■職務概要：インド営業責任者、General Manager

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。

■職務内容：

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
- ・自動車・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

■必須要件Mandatory qualifications

- ・ 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Desired qualifications

- ・ 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