

【インドネシア勤務】AIソリューション営業職/ジャカルタ勤務/AI×HR/若手歓迎/インドネシア語不問

インドネシアにおける日系企業マーケットを対象に、積極的に営業活動を行える若手募集

Job Information

Recruiter

PERSOL Asia Pacific Pte. Ltd. (PERSOL APAC)

Job ID

1586731

Industry

Other (Recruitment Services)

Job Type

Permanent Full-time

Location

Indonesia

Salary

4 million yen ~ 4.5 million yen

Work Hours

月曜～金曜 8:30am～5:00pm

Holidays

土日、インドネシアの祝祭日

Refreshed

May 13th, 2026 07:00

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：

<生成AIで「採用」を変えるHRスタートアップ>

当社は、日本においてグローバル人材採用を支援するEOR（雇用代行）サービスを展開し、

海外人材の採用から雇用管理までを一気通貫で提供してまいりました。

国境を越えた人材活用により、企業の成長を支援してきた実績があります◎

シンガポールで立ち上がり、現在はミャンマー、ベトナム、バングラデシュにサービスが広がっています。

新たなサービス提供地として、インドネシアでの立ち上げを目指しています。

インドネシアにおいては、従来の人材紹介・EOR（雇用代行）サービスにとどまらず、テクノロジー主導のHRビジネスへの進化を目指しています。

その中核となるのが、生成AIを活用した次世代HRプロダクトです。

☆ プロダクトの特徴

- ・ LLM（大規模言語モデル）を活用した多言語AI面接
- ・ 性格・能力診断を組み合わせたスコアリング

・候補者のポテンシャルをデータとして可視化

→ 経験や国籍に依存しない「ポテンシャル採用」を実現
→ 企業と人材のマッチング精度を飛躍的に向上

現在、こちらのプロダクトの開発段階ですので、現地のニーズを技術開発チームと還流し、プロダクトの完成および顧客開拓をお任せできる方を募集中です
人材×テクノロジーの領域で、新しい価値を創りたい方へ「採用の常識を変える」挑戦に、ぜひご参画ください！！

【業務内容】

① 新規営業

- ・ インドネシアにおける日系企業への新規開拓営業
- ・ 未開拓市場に対する営業戦略の立案・実行
- ・ テレアポ、訪問営業、コミュニティ活用などによるリード獲得
- ・ 約2,000社の日系企業へのアプローチ

② ソリューション提案営業

- ・ 顧客の採用プロセス課題のヒアリング
- ・ AIを活用した人材ソリューションの提案

(例)

- 履歴書スクリーニングAI
- 面接AI
- 性格診断 / スコアリング

- ・ 採用プロセスのコンサルティング提案
- ・ 顧客に合わせたカスタマイズ提案（価格設計含む）

③ カスタマーサクセス (CS)

- ・ サービス導入後のフォローアップ
- ・ 顧客（HR部門）への継続的なヒアリング
- ・ 運用改善・追加提案

《具体的には. . .》

- ・ AIソリューションの市場開拓（Go-to-Marketの推進）

ジャカルタの日系・ローカル企業に対し、AI面接や性格診断を活用した採用DX・人材評価システムの提案営業を行っていただきます。

- ・ プロダクトフィードバック

現地企業のニーズや課題を開発チームへ連携し、AI面接の精度向上やインドネシア市場に適したUI/UX改善に貢献いただきます。

- ・ アライアンス構築

現地の販売代理店やパートナー企業との関係構築および提携推進を担っていただきます。

- ・ 組織構築・マネジメント

事業フェーズに応じたセールスチームの立ち上げおよび組織運営に携わっていただきます。

【本ポジションの魅力】

単なる営業にとどまらず、ビジネスそのものを創るポジションです。

- ・ 提案内容の設計
- ・ サービスプライシングの決定
- ・ 顧客課題に応じたサービス設計

【本ポジションでの期待】

現在、優れたプロダクトはあるものの、それを市場に広げる営業人材が不足しています。

そのため、

「インドネシアの日系企業すべてにアプローチする」くらいの行動力で、圧倒的な成果を出していただくことを期待しています。

未開拓市場のため、成果次第で事業の成長を大きく牽引できるポジションです。

【キャリアの可能性】

☆ スタートアップのため、ポジションに制限はありません

- インドネシア拠点の責任者
- 今後展開予定の他国拠点の責任者

など、事業成長に応じて重要ポジションをお任せする可能性があります。

その際には、営業にとどまらず、

- 拠点運営、事業戦略の立案、組織マネジメント

といった「会社運営全般」に関わっていただくことを期待しています。

Required Skills**■必須要件**

- 英語（中級レベル）※インドネシア語不問
- 社会人経験一年以上（業界不問）
- 新しいテクノロジー（生成AI、DXツール等）への高い感度
- カオスな環境を楽しみ、自ら道を作る圧倒的な当事者意識

■歓迎要件

- 事業立ち上げ経験
- BtoB営業経験（業界不問）
- ジャカルタの日系企業ネットワークをお持ちの方（インドネシア在住経験がなくても、ネットワークをお持ちであればご応募可能です）

Company Description