【ベトナム就職】コンサルティング営業/ホーチミン勤務/増員募集

> **経済成長ど真ん中のベトナム ホーチミンでお仕事しませんか？**

Job Information

Recruiter
PERSOL Asia Pacific Pte. Ltd. (PERSOL APAC)

Job ID
1595481

Industry
Other (Consulting and Professional Services)

Job Type
Permanent Full-time

Location
Vietnam

Salary
4 million yen ~ 6.5 million yen

Work Hours
月曜 ~ 金曜 8:30~17:30

Holidays
土日、祝日

Refreshed
November 23rd, 2026 03:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 3 years

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
None

Minimum Japanese Level
Native Level

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
No permission to work in Japan required

Job Description

【仕事内容】

- 新規クライアント探し(テレアポ等含む)
- 既存顧客の対応
- 顧客情報管理
- 提案書、見積書の作成
- 社内メンバーと連携しながら契約書作成
- コンサルティングプラン策定 / 準備
- プログラム実施
- プログラム実施後の報告書作成

パッション営業タイプも戦略的な営業タイプも両方活躍が可能です！
今後はベトナムローカルのクライアントも増やしていきたいです。 キャリア最短で７カ月でマネジャーに昇進した事例もあり、成果主義の会社です。

キャリアの１例としては、営業→コンサルタント→マネジャーとなります。

無形商材営業の経験があればマッチ度は高いです。（なくても検討可能）
社内公用語は日本語です。（ベトナム人スタッフも日本語が流暢な方が多いです。）

教育：最初の 3 週間程度は教育期間と考えております。
海外拠点間の移動：優秀な方は他拠点への移動も将来的に検討可能です
中国・タイ・シンガポール・インドネシア・台湾など

（仕事のイメージ）
最初のうちは、クライアントを見つけるために、様々な人と会う必要があります。日系企業リストを作成し、電話またはメールで アポイントを打診し、アポイントが取得できたら、準備し、面談を行うという流れになります。何度か会い、提案することになれば、社内で相談しながら企画書を作成し、面談にて提案します。成約時は法務メンバーとやり取りしながら契約書を作成し、締結。契約締結後、ベトナム人コンサルタントや社内関係者と協力しながら、プログラム内容を確定し、実施に向けた準 備を行います。サービス提供がうまくいくよう、プロジェクトマネジメントも行っていただきます。プログラム実施後、クライアントに 対して実施報告と提案を行い、次の取り組みを打ち合わせていきます。

昇給：毎年成果に応じて大幅に上がる可能性もあり
商材：人事制度の構築・人材開発・組織開発コンサルティングなど

Required Skills

必須要件：

- 営業経験 2 年以上で、将来的に営業→コンサルタントのキャリアを希望する方
- 語学 ：不問
- 学歴：大卒

Company Description