

【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

June 22nd, 2026 00:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

None

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

No permission to work in Japan required

Job Description

【会社情報】

コンサルティング業界ではいち早く営業機能を強化した会社です。お客さまごとに異なる事業や歴史、組織文化や人々の価値観に合わせたソリューション提供を大事にしているからです。机上の空論では組織は動きません。お客さま組織の中で起こっているさまざまなことを弊社営業が生々しくお伺いするからこそ、私たちが60余年にわたる歴史の中で得た理論・テクノロジーを用いて、変革、すなわち個人への動機づけや人・組織の動かし方をご支援できるのです。人と組織の変革を支援する“イノベーション・プロデューサー”として、営業・コンサルタントが課題の本質をとらえ、百社百様の組織の課題に対して最適なソリューションをご提案いたします。

※イノベーションプロデューサーとは企業の成長に求められるイノベーション（新規事業、組織変革、変革の推進、人びとの行動変容、つまり新たな価値創造のための“変革や革新”）をデザインし、実践し、期待する成果を得るための支援をする役割

【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流暢な方が多いです。)

教育: 最初の3週間程度は教育期間で考えております。
海外拠点間の移動: 優秀か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こう、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