【インドネシア勤務】営業マネージャー /チカラン勤務/日系化学メーカー/製造拠点

日系大手向け新規開拓と海外拠点マネジメントを担っていただける方を募集してます！

Job Information

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

Job ID
1597462

Industry
Automobile and Parts

Job Type
Permanent Full-time

Location
Indonesia

Salary
5 million yen ~ 7 million yen

Work Hours
月曜 ~ 金曜 7:25~16:30

Holidays
土日、インドネシアの祝祭日

Refreshed
November 19th, 2026 04:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 3 years

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
None

Minimum Japanese Level
Native Level

Minimum Education Level
High-School

Visa Status
No permission to work in Japan required

Job Description

会社情報：
プラスチック部品やアルミ建材、ステッカー等の製造販売を主事業としています。
主にフィルム・シート製品分野の製造・供給拠点の役割を担っています。

■主な事業：
・ステッカー

- マーキングフィルムの販売
  └主なお取引先：二輪車/四輪車メーカー、部品メーカー(Yamaha、Hondaなど)
- 再帰反射シート・アルミ建材・樹脂製品の製造・販売
  └主なお取引先：電子・電機メーカー

■拠点のあるEJIP工業団地とは：
EJIP (East Jakarta Industrial Park) は住友商事と現地企業の開発・運営している、日系企業の多い工業団地で、ジャカ ルタ中心部から東へ約35〜40kmに位置するチカラン地区にあります。周辺には日本食店やアパート、病院に加え、AEONモール（デルタマス）も車で約20〜30分と生活圏は比較的コンパクトにまとまったエリアです。

【職務内容】
日本カーバイド工業の海外拠点の一つである、日系工業団地(EJIP)での営業マネージャーのポジションです。 本ポジションは現在の担当者の異動に伴う募集となっており、特に今後注力予定の日系を中心とした四輪メーカーへの新規開拓 営業を主軸に、約5名の営業チームを率いて二輪・四輪メーカーへの営業活動を担っていただきます。

■具体的な業務例

- 日系顧客（二輪車/四輪車メーカー、電機メーカー等）への営業活動・関係構築
- 新規顧客開拓および既存顧客のフォロー
- 製品提案（樹脂製品・ステッカー・フィルム等）の企画・提案営業
- 見積作成、価格交渉、契約締結の対応
- 生産部門との調整（納期・品質・仕様確認）
- インドネシア人営業スタッフの指導・マネジメント
- 日本本社との報告・連携、業績管理（売上・利益管理）
- 市場動向・競合情報の収集および営業戦略の立案

☆**本ポジションの魅力**☆
１．日系大手顧客への新規開拓を主導できるダイナミックな営業環境
四輪メーカー向けの拡販強化というミッションのもと、新規開拓の中心として営業戦略立案から実行まで担えます。単なる既存営業ではなく、自ら市場を切り拓く経験を積むことができます。

２．海外拠点でのマネジメントと事業運営に関われる成長機会
約5名のローカルチームを率いながら、売上管理や本社連携も担当します。営業だけでなく組織運営・拠点経営に近い 視点を養えるため、将来的な海外キャリア形成に直結するポジションです。

Required Skills

■必須要件

- 語学不問(通訳もいるので安心して就業できます)
- 二輪・四輪車メーカー向け、または自動車部品メーカ ー向けの営業経験5年以上
- ※特に新規開拓営業経験を優遇
- 部下のマネジメント経験

■歓迎要件

- 英語日常会話レベル以上
- 製造業（自動車部品・化学・素材等）での営業経験
- 海外での新規開拓営業経験

Company Description