

Sales - Toshiba Logistics

Job Information

Recruiter
JAC Recruitment India

Job ID
1606902

Industry
Logistics, Storage

Company Type
Large Company (more than 300 employees)

Non-Japanese Ratio
Majority Non-Japanese

Job Type
Permanent Full-time

Location
India

Salary
Negotiable, based on experience

Refreshed
November 27th, 2026 15:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 1 year

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Daily Conversation Level (Amount Used: English usage about 50%)

Minimum Japanese Level
Fluent Level

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
No permission to work in Japan required

Job Description

本ポジションは、既存顧客対応だけではなく、インド国内の日系企業を中心とした新規開拓営業を担っていただく役割です。

具体的には、

・日系企業への新規営業活動

・商工会・業界団体・各種セミナーへの参加を通じたネットワーク構築

・過去取引企業へのフォローアップ提案

・顧客の物流課題のヒアリングおよびソリューション提案

・日本本社および現地チームとの連携

などをご担当いただきます。

物流業界での経験をお持ちの方はもちろん歓迎ですが

今回の採用では業界経験以上に、自ら顧客との接点を創出し

新規開拓に取り組んできた営業経験を重視しています。

そのため、

・法人営業経験（有形商材・無形商材不問）

・物流業界での知見・経験

・海外ビジネスへの興味・関心

・新規開拓営業のご経験

いずれかをお持ちの方にぜひご検討いただきたいポジションです。

また、本ポジションの魅力はインドでの営業経験だけに留まりません。

グループの安定した事業基盤のもと、急成長を続けるインド市場で

新規開拓営業の経験を積みながら、中長期的には駐在員としての登用や、

インド以外の地域を含めたグローバルキャリア形成も期待できる希少なポジションです。

営業としての市場価値を高めながら、海外で長期的なキャリアを

築きたい方にとって非常に魅力的な環境となっています。

「海外で自分の営業力を試したい」

「成長市場で新たなチャレンジをしたい」

「将来的に駐在員としてグローバルに活躍したい」

とお考えでしたら、ぜひ一度ご紹介させてください。

Company Description