【インドネシア就職】提案営業/ジャカルタ勤務/組織開発・人材開発サービス/ハイブリッド勤務/語学不問

経済成長ど真ん中のジャカルタにてお仕事しませんか？

Job Information

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

Job ID
1607073

Industry
Other (Consulting and Professional Services)

Job Type
Permanent Full-time

Location
Indonesia

Salary
4.5 million yen ~ 6 million yen

Work Hours
月曜 ~ 金曜 9:00~18:00

Holidays
土日、祝日

Refreshed
November 16th, 2026 02:00

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

【会社情報】
組織開発・人材開発コンサルティングファームです。
10,000社以上の顧客基盤を持ち、国内21拠点・海外6拠点、さらに31ヶ国に広がるパートナーネットワークを展開しています。

【仕事内容】
インドネシアに進出している日系企業向けに、組織開発・人材開発サービスの提案営業をご担当いただきます。 クライアントは大手日系企業が中心となり、経営層や管理職層に対して課題ヒアリングを行いながら、企業ごとに最適なソリューション提案を行っていただくポジションです。 日本人社長、経営層へのヒアリングだけでなく、インドネシア人人事担当者・マネージャーへのヒアリングのために、インドネシア人営 業・コンサルタントとも連携いただきながら、顧客の組織文化、風土、仕組み等を深堀りするスキルも求められます。

- 日系企業への新規開拓営業（アポイント取得・訪問・商談）
- 顧客の組織課題、人材課題のヒアリング

- 研修・組織開発プログラムの提案
- 既存顧客との関係構築およびフォローアップ
- 営業活動に伴う事務処理、レポート作成
- 日本本社および社内インドネシア人スタッフとの連携

※顧客訪問はジャカルタまたは工業団地エリア中心となり、宿泊を伴う出張は基本的に発生しません（訪問時は会社支払いのタクシー、Grab Carを利用）
※クライアントおよび社内スタッフの多くが日本語対応可能なため、英語・インドネシア語力は不問です。一方で、今後の中期経営を見据え、非日系へのマーケット拡大も検討されているので、英語・インドネシア語可能な方も歓迎です。

■求人の魅力・キャリアパスなど

- 大手日系企業の経営・組織課題に深く入り込める営業ポジション
- 単なるモノ売りではなく、企業変革や人材育成に関わる提案型営業経験を積める
- 少数精鋭環境のため、裁量を持ちながら主体的に業務を推進できる
- パフォーマンス次第で、将来的には現地法人マネジメントに携わる機会もあります

また、同社では会社利益のためだけの営業ではなく、顧客の本質的な課題解決に向き合う姿勢を大切にしています。 そのため、顧客と同じ目線・温度感で伴走しながら、長期的な信頼関係を築ける方が活躍できる環境です。

Required Skills

必須要件：

- 法人営業、何らかのB2B顧客折衝経験 2 年以上または、人事制度改善や研修事業など人事関連業務を 2 年以上経験し、営業職に抵抗の無い方もチャレンジいただけます
- 語学 ：不問
- 学歴：大卒
- インドネシアで長期的に働く意欲のある方

歓迎要件：

- 語学：英語またはインドネシア語 初級以上
- コンサルティング業界、無形商材（IT、SaaS等）営業職経 験者の方
- 新規開拓経験をお持ちの方
- 海外での就労経験をお持ちの方（インドネシアだと尚良し）

人物像：

- 顧客課題に真摯に向き合える方
- 傾聴力があり、相手のニーズを引き出すコミュニケーションが得意な方（聞かれたことに簡潔かつロジカルに分かりやすく伝えられる方）
- 組織開発、人材育成、コンサルティング領域に興味をお持ちの方
- 主体性、戦略性を持って新規開拓、深耕営業に取り組める方

Company Description