【マレーシア就職】 セールスコンサルタント/若手歓迎/女性も活躍/APAC出張/化学/食品/医薬品業界

マレーシアにて営業職としてキャリアアップしませんか？

Job Information

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

Job ID
1611675

Industry
Chemical, Raw Materials

Job Type
Permanent Full-time

Location
Malaysia

Salary
3.5 million yen ~ 5.5 million yen

Work Hours
月曜 ~ 金曜 8:30am ~ 17:30pm

Holidays
土日、マレーシア祝日

Refreshed
November 20th, 2026 02:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 3 years

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Business Level

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：
専門商社で、医薬品・食品・化学業界を強みとしています。
化学原料および産業用原材料の販売・調達を専門としており、日本品質の製品とサービスをASEAN市場に提供しています。順調な事業拡大・収益化に伴い、この度営業メンバーを増員採用いたします。

業務内容：

- APACのマーケット調査 ~ 潜在顧客の発掘 ~ ターゲットアカウントリストの作成 ~ 新規顧客開拓に向けた営業活動 ~ 関係構築まで、様々なチャンネルを活用しながら新規開拓営業を推進いただきます
- 潜在顧客様との中長期的な関係を構築しながら、顧客の技術的ニーズや要件を的確に把握し、最適な原材料・製品・サプライチェーンソリューションを提案、また各種規制・コンプライアンスへ対応いただきます
- 既存顧客に対するアップセルおよびクロスセル戦略を推進し、顧客のリテンションと売上拡大を推進いただきます
- 見積作成、受注管理、物流手配、納品フォロー、アフターサポートまで営業プロセス全体をマネージいただきます
- 日本本社、サプライヤー、およびその他ステークホルダーと密に連携し、各プロジェクトを円滑かつタイムリーに遂

行いただきます
- 売上実績管理、契約書・見積書・販売予測・輸出入関連書類の作成および管理など、営業関連業務全般を担当します

Required Skills

■必須要件:

- 業界を問わず、法人営業および新規開拓営業のご経験3年以上
- 新規ビジネス開拓、顧客との粘り強い信頼関係構築、営業目標達成のご実績
- 複数案件/複数顧客を効率よく管理するプロジェクトハンドリングスキル
- 化学/食品/医薬品業界に関する知識や技術的知見の習得に意欲的に取り組める方
- ビジネスレベルの英語力をお持ちの方
- マレーシア国内およびAPAC地域への出張に柔軟に対応できる方

■歓迎要件

- グローバルビジネスまたはプロジェクト型営業の経験歓迎（業界不問）

Company Description