【タイ語を活かす】海外営業｜世界90か国以上に展開する接着剤メーカー｜東南アジア市場の自動車や電子機器メーカーを開拓

社宅制度あり・家賃半額を最長5年間補助

Job Information

Hiring Company
ALTECO co., ltd.

Job ID
1614096

Industry
Chemical, Raw Materials

Company Type
Small/Medium Company (300 employees or less)

Job Type
Permanent Full-time

Location
Osaka Prefecture, Ibaraki-shi

Train Description
Kyoto Line Station

Salary
5 million yen ~ 8 million yen

Work Hours
9:00 ~ 17:30

Holidays
完全週休二日制

Refreshed
October 30th, 2026 13:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 3 years

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Business Level

Minimum Japanese Level
Daily Conversation Level

Other Language
Thai - Business Level

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

≪本ポジション、企業の魅力≫

- タイ語・英語を活かして、東南アジア市場の拡大に携わる海外営業
- 世界90か国以上に製品を展開する接着剤メーカー
- 市場調査から顧客へのアプローチを行い、海外市場の拡大を幅広く担当
- 年間休日124日、残業月0～20時間程度、社宅制度あり・家賃半額を最長5年間補助

【仕事内容】

世界90か国以上に製品を展開する株式会社アルテコにて、東南アジア市場のさらなる拡大を担う海外営業をお任せします。

瞬間接着剤をはじめ、エポキシ樹脂系・嫌気性・光硬化型など、幅広い接着技術を展開する専門メーカーです。自動車や電子機器など、製造業を中心とする幅広い企業に製品を提供しており、さまざまな製品・部品の製造現場で同社の接着技術が活用されています。

本ポジションでは、東南アジア各国の市場や顧客ニーズを自ら調査・探索し、現地顧客へのアプローチや新規市場の開拓を進め、海外現地法人とも連携して事業拡大を推進していただきます。

【具体的な業務内容】

1．東南アジア市場の調査・探索

- 各国の市場動向・顧客ニーズの調査
- 新たな市場・販売機会の探索
- 市場拡大に向けた情報収集・分析

2．現地顧客への営業活動

- 東南アジア各国の顧客に対して、電話・メール・Web会議・海外出張などを通じてのアプローチ
- 顧客の課題やニーズを把握し、自社製品・技術を活用した提案を行いながら、新規顧客の開拓や取引の拡大

3．海外現地法人との連携

- シンガポールなどの海外現地法人と連携した営業活動
- 現地情報を踏まえた市場開拓・営業施策の推進
- 海外メンバーと協働しながら、売上拡大に向けた取り組みを推進

※これまでの営業経験や強み、事業の進行状況に応じて、担当する業務・役割は柔軟に設定します。

【このポジションの魅力】

タイ語・英語を活かして、東南アジア市場の拡大に直接携われるポジションです。

既存顧客への営業活動だけではなく、市場の拡大に必要な業務に幅広く携わることができます。

また、3か月に1回程度、2～3週間のタイ出張を想定しており、現地に入り込んで顧客や市場のニーズを理解しながら、東南アジアでの事業拡大を推進できる環境です。

世界90か国以上に製品を展開するグローバルな事業基盤のもと、海外現地法人や各国の販売代理店と連携しながら営業活動を進めていくため、語学力と営業経験の双方を活かしたい方に適したポジションです。

【アルテコ、募集背景について】

株式会社アルテコは、瞬間接着剤をはじめ、エポキシ樹脂系・嫌気性・光硬化型など、幅広い接着技術を展開する化学メーカーです。長年にわたり海外展開にも注力し、現在は世界90か国以上に製品を展開しています。

今回の募集は、東南アジア市場のさらなる事業拡大に向けた組織強化による増員です。タイ語・英語などの語学力と営業経験を活かし、現地市場の開拓や営業活動の促進を担っていただける方を募集します。

【雇用形態】
無期雇用正社員
※試用期間あり、3ヶ月

【給与】
想定年収：500 万円 ~ 800 万円 (月給制)
月額基本給：26 万円 ~ 47 万円

■残業手当：通常の残業代
■賞与：年2回(昨年実績： 5ヶ月分)
■昇給：年1回 / 4月

【就業時間】
9:00 ~ 17:30

■休憩時間：60分
■残業：月0時間～20時間程度

【勤務地】
大阪府茨木市西駅前町5-8
（変更範囲：会社の定める事業所）

■アクセス：JR茨木駅から徒歩3分
■転勤：当面なし
■出向：あり（会社の定める事業所）
■受動喫煙対策：就業場所全面禁煙

【休日休暇】

- 年間休日124 日
- 完全週休二日制
- 祝日
- GW休暇
- 夏季休暇
- 年末年始休暇
- 年間有給休暇（有給休暇は入社後7ヶ月目から付与されます）
  ※入社7ヶ月目には最低10日以上
- 産前産後休暇
- 育児休暇

【福利厚生】

- 社会保険完備（健康保険、雇用保険、厚生年金、労災保険）
- 交通費全額支給
- 確定給付年金
- 従業員持株会
- 財形貯蓄
- 社宅制度（家賃の半額を支給）：入社、転勤で転居の場合に5年間は補助あり。
- 資格手当
- 営業手当

Required Skills

【必須要件】

- BtoBの提案営業経験（1年以上）
- タイ語：ビジネスレベル
- 英語：中級以上
- 日本語：日常会話レベル以上
  ※社内での業務上のコミュニケーションが可能な方
- ビジネス上での、高い対人コミュニケーション能力を有す方
- 「売上拡大」という目的に向け、状況に応じて柔軟に役割を担える方

【歓迎する経験・スキル】

- 海外営業の経験
- 海外販売代理店への営業経験
- メーカー・商社への営業経験
- メーカー・商社での営業経験
- タイ・東南アジア市場に関わる営業経験
- 海外顧客との折衝・関係構築経験
- 市場調査・マーケット開拓の経験

Company Description