HRnavi 日系企業向け求人に特化！
ベトナムほかタイなど東南アジア勤務求人多数あり

ベトナム勤務｜建築設計企業で事業拡大を担う【法人営業】

ベトナムで建築設計案件の開拓から受注まで担う

Job Information

Recruiter
HRnavi Joint Stock Company

Hiring Company
PLANTEC ARCHITECTS COMPANY LIMITED

Job ID
1614390

Division
営業 / Business Development

Industry
Property Developer, House-builder

Job Type
Permanent Full-time

Location
Vietnam, ベトナム・ハノイ ※ホーチミン市も応相談

Salary
3.5 million yen ~ 6 million yen

Salary Bonuses
Bonuses paid on top of indicated salary.

Work Hours
08:00 ~ 17:00

Holidays
休日：週休2日制（土日）+ 会社休日4日 夏季休暇：5日 有給休暇：ベトナム労働法に基づく その他休暇：産休・育休およびベトナム労

Refreshed
November 20th, 2026 08:00

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

募集背景

ご紹介先は、日本に本社を構える建築・施設関連のソリューション企業です。ベトナムではホーチミン市とハノイに拠点を構え、長年にわたり事業を展開しています。

今回、ベトナムにおける営業活動および新規案件の開拓を強化するため、法人営業（Business Development）ポジションを募集いたします。

現在、ハノイには政府関係者から企業経営層まで幅広いネットワークを持つ顧問・アドバイザーがおり、さまざまな案件情報が寄せられています。一方で、建築設計の専門的なバックグラウンドを持たない顧問から共有される情報を、具体的な営業案件やプロジェクトへと発展させることが課題となっています。

そのため、顧問との良好な関係を構築しながら情報を整理し、顧客へのアプローチ、商談、提案、案件化まで主体的に進められる人材を採用します。勤務地はハノイを基本としますが、ホーチミン市在住の優秀な候補者についても検討します。

仕事内容

建築・建設関連企業を中心とした顧客に対して、新規顧客の開拓、商談・交渉、提案、受注までの営業活動を行っていただきます。顧客や社内関係者と連携しながら案件を具体化し、営業目標の達成を目指します。

（具体的には）
・リード（見込み顧客）の獲得、新規顧客へのアプローチ、アポイント獲得
・顧客との商談、ニーズや課題のヒアリング
・建築設計・関連サービスに関するソリューションの提案、プレゼンテーション
・取引条件、契約条件等の交渉
・顧客との関係構築、既存顧客のフォローおよび深耕営業
・顧客からの問い合わせ、問題、クレーム等への対応
・営業活動・案件進捗に関するレポート作成、営業記録の管理
・営業戦略・計画の立案への貢献
・若手スタッフへの指導、サポート
※顧問・アドバイザーから共有される案件情報を整理し、具体的な営業案件・プロジェクトへ発展させていくことも重要な役割となります。

【勤務地】ベトナム ハノイ
※ホーチミン市での勤務についても、候補者の経験・適性に応じて検討可能です。

PRポイント

・日本で培った建築・設計の知見をベースに、ASEANを中心とした海外プロジェクトに携われます。
・ホーチミン市とハノイの2拠点を持ち、ベトナム市場で10年以上の事業実績があります。
・建築設計だけでなく、都市計画、インテリア、施設関連など幅広い領域の案件に関われます。
・日系企業を中心に幅広い顧客との関係構築を通じて、法人営業・事業開発の経験を広げられます。
・顧問・アドバイザーとの連携を含め、案件開拓から受注まで主体的に携われるポジションです。
・英語または日本語の語学力とこれまでの営業経験を活かし、多国籍な環境で活躍できます。

給与

月給：Gross 44,747,400 ~ 76,333,800 VND（約1,700 ~ 2,900 USD）
※ご経験・能力にもとづき会社で決定
※上記給与に加えてインセンティブあり
※海外勤務の年収はGross月収×13ヶ月で算出

福利厚生

民間医療保険：確認中
入社時渡航費：確認中
一時帰国費用：確認中

諸手当

通勤手当：有
住宅手当：確認中

昇給・賞与

昇給：年1回（業績・成果に応じた給与見直し）
賞与：確認中
その他：業績・成果に応じたインセンティブあり

Required Skills

応募条件

必須条件(3-5つ)：
〇大学卒業以上（経営学、マーケティング、経済学、または関連分野）
〇営業または関連業務で5年以上の経験

〇英語または日本語のいずれかが流暢な方（読み書き・会話）
〇法人営業における新規開拓、クロージング、交渉、プレゼンテーションの経験
〇Microsoft Office等の基本的なPCスキル

歓迎条件(3-5つ)：
〇建築・建設業界での法人営業経験
〇商業施設、産業施設、複合用途開発等に関する知識
〇日本企業または日本人顧客との業務経験
〇海外勤務・海外営業の経験
〇若手メンバーの指導・チームリード経験

（求める人物像）
・高いコミュニケーション能力があり、顧客との信頼関係を構築できる方。
・新規顧客へのアプローチを自ら積極的に行い、成果にこだわれる方。
・機転が利き、相手の立場を理解しながらホスピタリティを持って対応できる方。
・自律的に業務を進めながら、チームメンバーとも協力できる方。
・スピード感のある環境で主体的に行動できる方。
・会社のMissionおよびCore Valueに共感できる方。

学歴

大学卒業以上

スキル・資格

営業・交渉・プレゼンテーション・新規開拓スキル、Microsoft Office等のPCスキル

語学力

英語または日本語のいずれかが流暢であること

Company Description