【インドネシア勤務】セールスアドバイザー/ブカシ勤務/自動車業界/二輪・四輪/金属加工

成長著しいインドネシアで日系大手二輪・四輪メーカーと世界をつなぐお仕事です

Job Information

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

Job ID
1621839

Industry
Automobile and Parts

Job Type
Permanent Full-time

Location
Indonesia

Salary
6 million yen ~ 7 million yen

Work Hours
月曜 ~ 金曜 6:45~15:30

Holidays
土日、インドネシアの祝祭日

Refreshed
November 10th, 2026 13:20

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 6 years

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
None

Minimum Japanese Level
Native Level

Minimum Education Level
High-School

Visa Status
No permission to work in Japan required

Job Description

会社情報：
日系二輪・四輪メーカー向けに高品質な精密部品を供給しており、成長市場インドネシアにおいて、日本品質とグローバルな供給 体制を支える重要な役割を担っています。

■主な事業

- 二輪車向け駆動・制動部品の製造・販売
- 四輪車向け精密金属部品（ファインブランキング製品）の製造
- プレス加工・レーザー加工による金属部品製造
- グローバルOEM向け部品供給（輸出事業）

職務概要：
本ポジションは現在の担当者の異動に伴う募集となっており、日系二輪・四輪メーカーの新規開拓営業、営業チーム統括補佐を通じ、グローバルな環境で日系製造業の営業の中枢にかかわることのできるポジションです。 本ポジションでは営業、購買、物流の3チームで構成されるSCM部門の営業チームにおいて、二輪・四輪メーカーへの新規開拓 営業を担ってい

ただきます。
また、ローカルの営業ゼネラルマネージャーのもとでチームメンバーとコミュニケーションをとりながらチームの 統括をサポートしていただきます。

■具体的な業務例：

- 二輪・四輪メーカーへの新規開拓営業
  └大手日系メーカーに対し、新規製品の営業を行っていただきます
- 見積依頼、受注状況、案件進捗の管理・社内調整
- SCM部門における営業チームのマネジメント（チーム全体で15名ほど）
- インドネシア人営業ゼネラルマネージャー（GM）の業務サポート全般
- 営業戦略・年度計画・KPI管理に関する資料作成および進捗フォロー
- 月次・四半期・年次の売上実績データ集計、分析、レポーティング
- 営業会議、経営会議用の報告資料作成および会議運営サポート
- 日本本社／リージョナル拠点との連携（報告資料作成、依頼事項のフォロー）
- 社内関連部門（物流、購買、技術、品質、財務など）との調整業務

☆**本ポジションの魅力**☆
営業の最前線と経営に直結する
二輪・四輪メーカー向けの新規開拓営業という最前線の役割を担いながら、同時に営業GM直下で営業戦略・KPI・ 事業計画に関与する、現場と経営をつなぐ立場です。単なる営業担当ではなく、事業全体を俯瞰する視点を身につける ことができます。

営業×SCM（購買・物流）の知見を身に着けられる
購買・物流と一体となったSCM部門に属すため、見積・受注から生産、納品までを横断的に理解できる点が大きな特 長です。営業の枠を超え、製造・コスト・物流・財務の知見が自然と身につきます。

Required Skills

■必須要件

- 語学不問(ただしローカルスタッフとのコミュニケーションに必要 なため、学習意欲のある方が好ましい)
- 下記いずれかの経験5年以上
  └二輪・四輪完成車メーカー（OEM）向け営業
  └自動車部品メーカー向けの営業経験
  └金属加工業での営業経験
- 部下のマネジメント経験
-

■人物像

- 顧客接待や社内イベントに積極的に参加できるなど、社交的な方
- 決断力やチーム牽引力をもち、リーダシップを発揮できる方

Company Description