



【インド求人！】化学品商社・メーカーのインド上場企業×化学品販売部マネージャー

化学品業界での知識経験を活かし、事業拡大をリードするやりがいのあるポジション！

募集職種

人材紹介会社

RGF Select India Pvt. Ltd

採用企業名

化学品関連企業

求人ID

1495941

業種

化学・素材

会社の種類

大手企業 (300名を超える従業員数)

外国人の割合

外国人 多数

雇用形態

正社員

勤務地

インド

給与

500万円～750万円

ボーナス

給与：ボーナス込み

歩合給

給与：歩合給込み

勤務時間

・月曜～金曜日：10時～18時 ・第1第3土曜日：10時～14時半（半日勤務のカジュアルディ）

休日・休暇

第2・第4土曜日＋日曜日＋祝日

更新日

2026年02月13日 04:00

応募必要条件

職務経験

3年以上

キャリアレベル

中途経験者レベル

英語レベル

ビジネス会話レベル (英語使用比率: 75%程度)

日本語レベル

ネイティブ

最終学歴

大学卒：学士号

現在のビザ

日本での就労許可は必要ありません

募集要項

【おすすめポイント】

★日本の神戸で育ったインド人社長が一代で築いた化学品商社・メーカーのインド上場企業です。日本とインド両国の文化、ビジネス慣習を知り尽くしたパートナーとして、日印間に信用・信頼のビジネスを増やしたいという思いで事業を立ち上げられました！

★化学品業界での知識経験を活かし、既存事業の更なる事業拡大をリードしていただくやりがいの大きなポジションです！
★少人数の営業チームでもあり、社長とも直接話ができるなど風通しの良い環境です。インドで事業を成功させた社長からインドビジネスが学ぶことができます！

【募集背景】

現在メインの既存事業であるケミカル部門の更なる事業拡大に向け、率先してインド人メンバーを引っ張っていただける化学品業界での経験がある方を募集しています！

【業務内容】

■事業拡大に向けた各種業務

- ・マーケットリサーチ（日本のものをインドで販売した場合どうなるか販売予測、顧客となる得層のリサーチ）
- ・メンバーのマネジメント
- ・顧客へのフィードバックレポート、アフターフォロー、改善業務
- ・その後のプロジェクト運営など

■営業業務

- ・提案営業：顧客のニーズに合わせた商品やサービスの提案
- ・関係構築：既存顧客や潜在顧客との信頼関係を築くための定期的なコミュニケーション（商工会への参加や電話メール等での日々のフォローアップ）
- ・契約交渉：条件や価格についての交渉を行い、合意に至るまでのプロセス管理

■輸入業務

日本の大手化学メーカーのインド販売代理店・ディストリビューターとして、インド国内のお客様への製品販売

■輸出業務

自社製品（アクリルアミド・ポリアクリルアミド）の販売。ヨーロッパやアメリカなどへの輸出も含む

■原料ソーシング

インド化学メーカーから原料を購入し、日本へ輸出版売（市場調査、販売予測をもとにマーケティング力を高め、インドでの製品の販売拡大を目指す）

スキル・資格

＜必須要件＞

- ・ビジネスレベルの英語力
- ・化学品業界でのセールスやマーケティング経験
- ・インドに関する興味関心

＜歓迎要件＞

- ・インドでの就業経験
- ・インドに向けた何らかのビジネス経験
- ・現地スタッフのマネジメント経験

会社説明