



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

メーカーや商社での幅広い経験を活かし、事業拡大を目指す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

1495942

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：10時～18時・第1第3土曜：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01月30日 01:00

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！

★メーカーや商社での幅広い業務経験を活かし、既存事業に次ぐ新規ビジネス開拓、更なる事業拡大を任せられる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】

現在の既存事業であるケミカル事業とは別に、商社的な機能をつけていくため新規事業ビジネスを開発しているフェーズのため、商材問わずメーカーや商社での営業経験のある方を採用し、新たな分野でのビジネス拡大に向け率先して事業開発に関わるあらゆる業務に取り組んでいただける方を募集しています。

【業務内容】

■新規事業開発に関する幅広い業務

- ・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、顧客となる得る層のリサーチ）
- ・事業開発
- ・事業拡大にあたり必要となるチームメンバーの採用業務
- ・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

様々な分野の新規事業を立ち上げ、上記のような業務を中心にトライ&エラーを繰り返しながら更なる同社のインドでのビジネス拡大に向けて貢献していただけるポジションです！

スキル・資格

<必須要件>

- ・ビジネスレベルの英語力
- ・メーカーや商社でのセールス経験
- ・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
 - ・一つの業界に捉われず、様々な業界での知識経験を持ったフレキシビリティのある方
 - ・化学品に関する経験
 - ・現地スタッフのマネジメント経験
-

会社説明