



## 【フィールドセールス】インド工科大学を中心とした海外人材・エンジニア採用支援/リモート・フレックス

未経験の場合も業務委託から正社員登用あり

### 募集職種

#### 採用企業名

Tech Japan株式会社

#### 求人ID

1533260

#### 業種

その他（人材サービス）

#### 会社の種類

中小企業（従業員300名以下）

#### 外国人の割合

外国人 少数

#### 雇用形態

正社員

#### 勤務地

東京都 23区, 千代田区

#### 給与

400万円 ~ 600万円

#### 勤務時間

10時-19時 休憩1時間

#### 休日・休暇

完全週休2日制（土曜、日曜、祝日）

#### 更新日

2026年02月11日 05:00

### 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

日常会話レベル

#### 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

日本での就労許可が必要です

### 募集要項

【募集要項 本ポジションの魅力】

- 英語をいかせるか：英語での商談・運用対応あり
- 働き方：フルリモート+フレックス制
- 業務内容：海外人材採用支援の提案営業
- 会社の特色：インド理工系大学と独自連携

**仕事内容**：顧客の高度エンジニア組織構築の支援を目的とした各種ソリューション提案

**詳細：**

日本をはじめ南アジア（韓国・台湾）の各法人に対し、高度エンジニアを軸としたエンジニア組織構築の支援を行っていただきます。

当社は、インドTOPの理工系教育機関であるインド工科大学をはじめとしたインドTOP理工系教育機関20校と連携し、高度エンジニア採用を可能とする採用支援プラットフォーム「Talendy Hub（新卒採用）」、当社独自のインドコミュニティーから形成した海外高度エンジニアの人材DBにて経験者採用を支援する「Talendy JOB（中途採用）」、インドでの開発拠点（グローバル・ケイバビリティ・センター：GCC）の構築を支援する「Talendy GCC」を各企業にニーズに合わせ提供しています。

今回募集するセールスポジションは主に対日本企業に対し、弊社ソリューションの提案を行い、オンボードにおいては各プロダクトの専任チーム（コンサルタントやパートナーアクセスチームなどと連携し）ディレクション業務に従事いただきます。

**雇用形態**：正社員 \*試用期間：3ヶ月

**想定年収**：400万～600万円

**勤務時間**：10時-19時 休憩1時間

- フレックスタイム制を導入（コアタイム：12：00～17：00）
- 標準労働時間：1日あたり8時間  
業務量によりその日の業務時間を調整できる環境があります。  
3割のメンバーが子育て・介護の両立をしており、私生活や趣味、学びとの両立が可能です。  
自分が集中して業務に取り組める時間を選択することができるため、ワークライフバランスを大事にしつつ生産性の向上、管理能力の向上などスキルアップも図れます。

**勤務地**：フルリモート ※定期的に対面実施の全会議あり。

- 受動喫煙対策：屋内全面禁煙

**年間休日**：完全週休2日制（土曜、日曜、祝日）

- 特別休暇：  
夏季休暇、年末年始休暇等の他、育児・介護休暇、子の看護休暇、生理休暇など働く事に平等な休暇制度を設けています。リフレッシュし業務パフォーマンスの向上を図っています。また気兼ねなく休暇を取れる社風となっています。

**諸条件**：

- テレワーク・在宅OK
- 服装自由
- 健康保険
- 厚生年金
- 雇用保険
- 産休・育休制度
- 社内イベント補助
- 社会保険：完備
- 退職金制度：なし
- 通勤手当：フルリモート
- 残業手当：なし

**各種手当**

- スキルアップ補助  
業務に必要な書籍やセミナーへの参加など、スキルアップ補助として会社が支援します。  
学びを後押しする支援によりキャリアアップに繋がり、個人と企業双方のスキルの底上げを目指しています。  
業務を遂行しながらさらに自身の職種のスペシャリストを目指せます。
- カレー補助  
月に数回ランチミーティング「カレー会」をおこなっています。  
インド出身の方、インドにゆかりがある方、インドが好きな方が大半の現在、メンバーの好きなカレーでコミュニケーションを深めています。  
ランチの他、都内数か所にサテライトオフィスがあり、日程を合わせて集合するなど、メンバー同士のコミュニケーション活動を会社が積極的に支援しています。

**選考フロー**：

エントリー ⇒ 書類選考 ⇒ 一次面接 ⇒ 二次面接 ⇒ 最終面接／CEO ⇒ 内定 ⇒ 入社

(必要に応じて 英語チェックの面談が入ることがあります)

---

**スキル・資格**

**必須要件**：BtoBの無形商材セールス経験3年以上

歓迎要件 :

- 英語 (Business Level)  
※日本企業のインド現地法人への提案、運用ディレクション、日本企業のインド視察アテンドなど英語を使う機会が多いです。
- 

会社説明