



【インド求人！】日系大手専門商社×ソリューション営業

インド拠点の営業マネージャーとして、組織の中心としての活躍が期待できます！

募集職種

人材紹介会社

RGF Select India Pvt. Ltd

採用企業名

日系大手専門商社

求人ID

1553713

業種

専門商社

雇用形態

正社員

勤務地

インド

給与

350万円～450万円

ボーナス

固定給+ボーナス

歩合給

給与：歩合給込み

勤務時間

8:30-17:30

休日・休暇

土曜日、日曜日

更新日

2026年02月13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 (英語使用比率: 50%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】

★東証スタンダード上場のインド拠点での営業マネージャーとして、組織の中心としての活躍が期待できます。
★2003年に中国進出、2004年に株式上場、2014年にミャンマー進出、2018年に中国子会社で中国市場上場を果たし、2019年には世界10カ国への事業進出を達成を果たす等、近年海外事業を強化しております。
★充実した各キャリア制度を設けており、裁量権のある環境の中で、英語力を活かしながら、スキルアップをかなえることができます。

■業務内容：

◇日系企業向けに、環境設備関連の商材（LED、エアコン、コンプレッサー、太陽光パネル、等）の営業をご担当いただきます。
◇主にカーボンニュートラルに取り組んでいるお客様に対して経費削減、CO2排出量削減といった課題を解決に導くソリューション提案型の営業です。

- ・新規のお客様の開拓
- ・環境関連商材の提案営業
- ・お客様の経営課題を解決するソリューション提案型営業

■業務の魅力：

・単純にモノを売るだけでなく、お客様が抱える課題の把握、分析、仮説立てをおこない、自らが考えた最適な解決策を提案できる、一人ひとりの裁量が大きいやりがいのある仕事です。

・社員が充実感を持ち、働き続けられる環境を整えています。当社独自のインセンティブ制度により、個人の業績をしっかり給与に反映させ、評価の基準については全てオープンとなっております。
昇給昇格のタイミングやインセンティブ額が個々に把握できます。活躍した社員は学歴や年齢を問わず、すぐに昇進できる環境が整っています。社員一人ひとりが主役になれる会社です。

■入社後の流れ

入社直後は部門のキーパーソンの方から直接指導を受けながら、ナレッジの吸収やスキルアップを図り、経験を積み上げていただきます。

※入社時期は2025年10月以降を想定しております。

スキル・資格

＜必須要件＞

- ・社内外に対するコミュニケーション能力
- ・3年以上の営業職経験
- ・日常会話レベルの英語力をお持ちの方

＜歓迎要件＞

- ・基本的なPCスキル
- ・BtoB営業の経験
- ・同業界の営業経験
- ・ビジネスレベルの英会話スキル

会社説明