



【インド求人！】ITソリューション企業×コンテンツディレクター（提案営業・プロジェクト運営）

立ち上げフェーズで経験を積むことができます！

募集職種

人材紹介会社

RGF Select India Pvt. Ltd

採用企業名

ITソリューション企業

求人ID

1554517

業種

その他（IT・インターネット・ゲーム）

雇用形態

正社員

勤務地

インド

給与

350万円～650万円

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 月曜日～土曜日 ※その他会社カレンダーに合わせ変動する可能性あり

休日・休暇

日曜日、祝日

更新日

2025年10月03日 17:00

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】

★立ち上げフェーズで経験を積むことができます！

★製造業界に特化した知識を習得、日本人による教育を通じてお客様をサポート出来る知識や専門性を身につけることができます！

【業務内容】

- 職務概要：日系企業へのソリューション提案、コンテンツ制作
- 各種商材：マニュアル、カタログ、ECサイト、WEB、動画等

インドに進出している日系企業3社のお客様（機械関連企業）を軸に候補者様の適性に合わせて業務をお任せします。仕事のイメージとしては日本人マネージャーのもと協力して仕事を進めていただきます。

【コンテンツ制作】

①商品情報データベースの運用と工程設計

- ・お客様の商品情報データベースの運用業務全般の管理（商品情報の成形、編集、登録、更新、管理など）

※単純な流れ作業としての「情報入力・情報登録」ではありません。

②プロジェクトマネジメント

専門チームを率いてプロジェクトの成果を最大化するリーダーシップを発揮していただきます。

- ・顧客折衝、目標設定から実行、業務の進行管理、工程の改善・効率化、日本本社や海外現地法人との連携、納期調整など一連のプロジェクトを先導

【ソリューション営業】

①新規顧客開拓

- ・新規見込顧客へのアプローチから提案活動、新規取引締結

②企画・立案・提案営業

- ・お客様のお困りごとに合わせた、提案営業

課題に合わせた問題解決を実施し、過去の実績を参考しつつ、新たなサービス施策と合わせた、サービスを展開。その中で、継続可能な事業につながるサービス、お客様の開拓を目指していただきます。

③組織間連携

- ・日本・中国・タイ・その他拠点との連携

初期はお客様依頼については、他拠点での対応をすすめ、インド現地でのモノづくりへ移行予定です。

④現地営業スタッフの採用から教育、案件のフォローアップ

- ・日本人のお客様と、インド人のお客様と、双方への対応を進めていく中で、必要なリソースの確保から対応まで

<対 社外>

- ・取引先キーマンとの関係作り、お客様のお困りごとに合わせた企画提案
- ・人間関係構築を伴いながら、ニーズヒアリングや対応案件の進捗サポート、必要に合わせたスタッフのアサインをし、お客様のお困りごとの解決に対応
- ・課題の本質的な見極め、社内への情報展開と、実務を行う現場スタッフへの適切なフォロー
- ・提案活動を踏まえ、事業計画（BP：Business Plan）の作成

<対 社内>

- ・案件をスムーズに進行させるためのサポート（提案・スケジュール調整・打合せ等のバックアップ・日本/中国/タイとの連携）
- ・市場、顧客、トレンドリサーチなどを踏まえ、新案件に繋げていくための企画や提案を検討・作成
- ・その他、情報連携を主とした当社他拠点（日本・タイ）との関わり

※将来的には事業立案・組織構築などマネジメントに関われるチャンスもあります。

スキル・資格

<必須要件>

- ・ビジネスレベルの英語力
- ・3年以上の社会人経験
- ・基本的なPCスキル
- ・知的好奇心、責任感を持って取り組める方

<歓迎要件>

- ・インドでの就業経験
- ・印刷・制作・広告業界での営業経験者
- ・海外（留学、帰国子女、就業）経験のある方
- ・問題解決スキル、事業立ち上げ、マネージャーの経験のある方
- ・外国籍マネジメント経験

会社説明