【営業 / 英語スキルを活かせる】インド在住エンジニアの教育及び職業紹介事業

インド進出日系企業へ人材営業と定着支援を行う仕事

募集職種

採用企業名
株式会社foredge

求人ID
1562137

部署名
営業部

業種
人材紹介

会社の種類
中小企業 (従業員300名以下)

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区, 港区

最寄駅
山手線、　浜松町駅

給与
300万円 ~ 400万円

勤務時間
09:30 ~ 18:30 実働時間：8時間/日 平均残業時間 15 ~ 20時間 / 月

休日・休暇
完全週休2日制 ◇ 年末年始休暇 ◇ 夏季休暇 ◇ 年間休日120日以上 ◇ 産前産後・育児休暇制度 ※実績あり ◇入社から6か

更新日
2026年11月25日 07:00

応募必要条件

職務経験
1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

日本語レベル
ビジネス会話レベル

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

【主要業務】
・日本企業への人材紹介営業
・インド現地での求人企業開拓
・顧客ニーズのヒアリング提案
・契約締結とアフターフォロー
・市場調査及び競合分析

＜業務詳細＞
〇日本企業を対象に、新規開拓からニーズ分析や
　インド人エンジニアの提案、契約交渉までを担う人材紹介営業
〇インド現地に進出する日系企業への営業や
　展示会活動を通じて、提携・協力関係を構築し求人企業を開拓
〇企業の採用課題を分析し、最適な人材マッチングや
　採用プロセス改善、体制整備を提案するコンサルティング
〇契約条件の調整から採用後の定着支援・満足度向上、
　追加案件獲得までを行うアフターフォロー
〇人材紹介市場や競合状況を分析し、新規サービス開発や
　営業戦略に活かす市場調査・競合分析

スキル・資格

大卒以上 / 経験者のみ募集
年齢制限あり：59歳以下（定年を上限）
※定年年齢60歳のため

【営業経験・英語スキルを活かせる！】
・基本的なPCスキル（Office系ソフト）
・英語ビジネスレベル
・法人営業経験、新規開拓営業の実務経験
・顧客ニーズヒアリング、提案スキル

＜こんな方、歓迎です！＞
・人材紹介業界、ＩＴ業界での営業経験
・インド・東南アジアでの勤務・出張経験
・ＩＴ技術・エンジニア採用に関する知識
・日印両国の発展に貢献したい強い意志
・目標達成への強いコミットメント
・新しい市場・文化への理解を深める意欲

会社説明