



【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04月22日 10:00

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>

- 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
- 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
- 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
- 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
- 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