

【マレーシア就職】ソリューションセールス/KL勤務/日勤/大手日系企業/営業未経験でも検討可能

大手日系企業にてソリューションセールスを募集しております！未経験でも検討可能。

募集職種

人材紹介会社

PERSOL Asia Pacific Pte. Ltd. (PERSOL APAC)

求人ID

1564864

業種

電気・電子・半導体

会社の種類

大手企業 (300名を超える従業員数)

雇用形態

正社員

勤務地

マレーシア

給与

250万円 ~ 350万円

勤務時間

月曜～金曜 : 8:30 ~ 17:30

休日・休暇

土日、マレーシア祝日

更新日

2025年11月10日 20:07

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

日本語レベル

ネイティブ

最終学歴

高等学校卒

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

マレーシア市場のさらなる拡大にあたり、ともに成長を目指すソリューションセールスを募集いたします。マレーシアでも順調に売上を伸ばしている環境商材に加え、今後販売強化を予定している DX ソリューション商材も徐々にお任せ。現地日系企業の強力なエコシステムおよび DX パートナーとして顧客の事業成長に貢献できるポジションです。大きな裁量を持ってチャレンジしたい人材を求めています！

- ・環境商材（LED/エアコン/除菌装置など）やオフィスインフラ製品の企画提案、販売及び納期管理
- ・DX ソリューション商材の提案、販売及びアフターフォロー
- ・現地日系企業の売上拡大に向けた事業計画策定、実行及び管理

- ・新規顧客開拓によるセールスチャネル拡大の事業計画、実行及び管理
- ・コールドコーリング~クロージング~アフターフォローやクレーム処理などの一連の対応
- ・必要に応じてマレーシア国内出張あり

[取り扱う商材]

LED 照明、インバーターエアコン、太陽光発電システム、空気浄化装置、最新 DX 商材など

[主要取引先]

マレーシアで活躍する日系企業(化学、機械装置、自動車、食品飲料、半導体など) 営業先は日系企業の駐在員（役員レベル）が 6 割ですが、顧客先の設備担当者やローカルスタッフとのやりとりも発生します。

スキル・資格

■必須要件:

営業未経験者歓迎！入社後のトレーニングおよび OJT を通して立ち上がりをサポートいたします。

- ・顧客との良好な関係構築ができるコミュニケーションスキル
- ・ビジネスレベルの日本語力および基本的なコミュニケーションが 取れる英語力

■歓迎要件:

- ・法人に対する提案営業や新規開拓経験が 3 年以上ある方 歓迎
- ・海外勤務の経験がある方

■求める人物像:

- ・オープンマインドで新しいことへの挑戦を楽しめる方
- ・自身で裁量を持ち、顧客課題解決に向けて自走できる行動力

会社説明