

【マレーシア就職】シニアセールス/高給与/日勤/東南アジア/法人営業

外資系企業にて営業経験を生かしてマレーシアから東南アジアにかけてお仕事ができます

募集職種

人材紹介会社

PERSOL Asia Pacific Pte. Ltd. (PERSOL APAC)

求人ID

1565704

業種

医療機器

会社の種類

外資系企業

雇用形態

正社員

勤務地

マレーシア

給与

800万円 ~ 1200万円

勤務時間

月曜～金曜 8:30am～5:30pm

休日・休暇

土日、マレーシア祝日

更新日

2026年01月08日 22:00

応募必要条件

職務経験

10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

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

会社情報：

マレーシアとインドネシアに製造拠点をもち、アメリカを始め、日本、オーストラリア、ニュージーランド、ラテンアメリカ、ヨーロッパ、アフリカと世界中で弊社製品が使用されています。手袋を通じて医療従事者と患者の双方を守り、汚染・感染・発がん性物質への曝露といったリスクを防止し、安全で衛生的な環境確保に貢献しています。

職務概要：

当社では、東南アジア地域における日系マーケットの拡大を牽引していただける、シニアレベルのセールスプロフェッショナルを求めています。

主な職務内容：

- 担当エリア(マレーシア含め東南アジア全土)における市場浸透を推進し、新規顧客の開拓およびシェア拡大に注力する。(新規、既存は50%:50%)
- 地域戦略および目標に沿った営業計画を策定・実行する。
- 月次の進捗をモニタリングし、必要に応じて計画を見直す。
- 顧客ビジネスを深く理解し、最適な製品およびサービスを提案する。
- 主要顧客との関係を強化し、ロイヤルティプログラムを通じて長期的な関係構築を図る。
- 複数の関連部門と連携し「カスタマーエクスペリエンス」の向上を図る。
- KPI、SLA、営業目標へコミットする。

スキル・資格**■必須要件:**

- 10年以上の法人向け営業経験をお持ちの方。
- 日系顧客に対する営業経験を5年以上有する方。
- 日系市場において、新規ビジネスの獲得・拡大に豊富な実績を持つ方。
- 数億から数十億円規模の案件のターゲティング～商談～要件定義～ソリューション提案～クロージング～アフターフォローまでハンズオンで対応することのできる方。
- 大型顧客との関係構築～ナーチャリング～深化させるための戦略的視点を備えている方。
- 経営層・管理職との効果的なコミュニケーションスキル
- ビジネスレベル以上の日本語と英語力
- 医療機器、製薬、ケミカルいずれかの業界経験はマスト(製造業出身の候補者も検討は可能:潤滑油、高度技術機器、重工業用設備、精密機器、自動車関連製品など)

■歓迎要件:

- 製薬、医療機器、化学領域の経験者歓迎
- 理科学部卒業者歓迎
- 今後部下もできる可能性があるのでマネジメントできる方

会社説明