



【インド求人！】インド全土の病院にてサービスを展開しているグローバル企業！× 営業・マーケティング担当者（日系企業向け）

営業としてのスキル成長とキャリアの幅を大きく広げることが可能！

募集職種

人材紹介会社

[RGF Select India Pvt. Ltd](#)

採用企業名

医療アシスタント、医療通訳企業

求人ID

1566625

業種

その他（メディカル）

雇用形態

正社員

勤務地

インド

給与

300万円～500万円

ボーナス

固定給+ボーナス

勤務時間

08:30-17:30 月～土曜日（試用期間終了後から月に3日好きな日を選択して休み可能）

休日・休暇

有給25日/年、病欠7日/年

更新日

2026年02月03日 01:00

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】

★東証一部上場企業！アメリカ、中国、イギリス、タイ、フィリピンにも拠点を有するグローバル企業です！インド全土の病院にてサービスを展開しています。

★日系企業向けの医療サポートという社会性の高い事業に関わり、企業とその従業員の健康・安心に直接貢献できる貴重なポジションです！

★新規開拓からマーケティング、既存顧客フォローまで幅広い業務を担当でき、営業としてのスキル成長とキャリアの幅を大きく広げることが可能です！

＜業務内容＞

インドに進出している日系企業、およびその駐在員・日本人を対象とした医療サポートサービスの販売促進と、既存顧客との継続的な関係構築や追加提案をリードしていただきます。弊社のサービスを通じて、日系企業の従業員の健康と安心を包括的にサポートし、事業拡大に貢献する重要なポジションです。

■主要な職務内容

1. 新規顧客開拓・セールス戦略の実行

- ・インド国内の日系企業に対するアウトバウンドセールス（訪問・オンライン）を実施し、弊社のサービスの紹介および導入提案を行います。
- ・市場分析に基づいた新規開拓戦略の立案と実行。
- ・ターゲティング、リードジェネレーションからクロージングまでの一連の営業プロセスを管理・推進します。

2. 既存顧客・会員管理

- ・既存会員企業に対する定期的なフォローアップを実施し、サービスの継続利用を提案および手続きを完了させます。
- ・サービス内容、特に会員の健康・安心に貢献する弊社のサービスの価値について、顧客の理解促進を図ります。
- ・サービスに関する各種問い合わせに迅速かつ専門的に対応します。

3. マーケティング活動・営業支援

- ・企業訪問などの直接的なマーケティング活動を通じて、ブランド認知度向上とリード獲得に貢献します
- ・市場調査・分析を行い、顧客のニーズや市場の動向、競合他社の状況を把握します
- ・広告、SNS、イベントなどを通じて、サービスの必要性や魅力を顧客に伝えます
- ・プレゼンテーション資料、提案書、販促物など、営業活動に必要な書類の作成と整備

4. 社内連携・オペレーション

- ・日本本社や他拠点からの問い合わせを適切に処理し、解決に向けた連携およびサポートを行います。

スキル・資格

＜必須要件＞

- ・法人営業、またはBtoBマーケティングにおける3年以上の実務経験
- ・商談が支障なく行える英語力（TOEIC700点以上）
- ・海外勤務経験、または異文化適応能力
- ・基礎的なMS Office等PCスキル
- ・インドで中長期的に就業する意欲

＜求める人物像＞

- ・自ら積極的に行動できる方
- ・提案力があり、戦略的思考をお持ちの方
- ・インドで就業したいという強い意志をお持ちの方
- ・海外での勤務の為、柔軟性が必要です

会社説明