



[インド現地法人立ち上げ候補]製造業向けSaaSの法人営業担当[英語/ヒンディー語/タミル語/カンナダ語のいずれか]

募集職種

人材紹介会社

[株式会社グローバルイニシアティブ](#)

採用企業名

日本SaaSプロダクト運営会社

求人ID

1569485

業種

ソフトウェア

雇用形態

正社員

勤務地

韓国

給与

500万円 ~ 800万円

勤務時間

・フレックスタイム制（休憩時間：60分）

休日・休暇

・完全週休2日制（休日は土日祝日）・年次有給休暇・慶弔休暇・産休・育休・介護休暇・振替休日

更新日

2026年02月13日 05:00

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

その他言語

ヒンディー語 - 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

<仕事内容>

■ 図面管理SaaSのセールス業務

- ・インドのローカル企業向け新規営業
- ・架電、商談設定、オンライン商談
- ・製造業（工場、部品メーカー等）へのフィールドセールス

■ 既存顧客対応

- ・既存顧客のフォローアップ
- ・利活用促進・定着支援
- ・中長期的な関係構築、課題ヒアリング

■ 日本本社との連携

- ・日本本社の海外事業チーム（インドチーム）との定例ミーティング
- ・営業戦略の策定・施策の実行
- ・各種オペレーションの協働

<勤務地>

- ・入社後は東京本社にて勤務いただき、インド拠点立ち上げ以降はインド現地にて勤務いただきます。

スキル・資格

〈必須〉

- ・大卒以上
- ・セールス経験 2年以上（商材不問）
- ・インド全域への出張が可能な方
- ・半年以内を目安に、インド現地法人の立ち上げに参画し、現地勤務に対応可能な方
- ・英語 / ヒンディー語 / タミル語 / カンナダ語 いずれかの言語が話せる方
- ・自動車運転免許

〈歓迎〉

- ・BtoB営業経験
- ・SaaS／ITサービスの営業経験
- ・製造業向け営業経験
- ・海外勤務経験

会社説明