



【インド／南部】BtoB営業（新規開拓・日系企業担当／デザインチーム連携）

募集職種

人材紹介会社

PERSOL India Private Limited

求人ID

1570555

業種

その他（不動産・土木建設）

雇用形態

正社員

勤務地

インド

給与

400万円

更新日

2026年01月27日 15:00

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

日常会話レベル

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

日本での就労許可が必要です

募集要項

■会社概要

2006年に設立されたインドを拠点とするオフィス内装デザイン・施工のリーディングカンパニーです。デザインから施工までを一貫して手がけることで、価値あるワークプレイスソリューションを提供してきました。

特に日系企業との強いつながりがあり、現在のクライアントの約7割が日系企業です。創業以来18年以上にわたり、デリー、ムンバイ、バンガロール、チェンナイなどの主要都市をはじめ、インド全域および中東地域において450件以上のプロジェクトを成功させてきました。

また、サステナブルなオフィス空間づくりにも力を入れており、自然光やグリーン要素を取り入れたバイオフィリックデザインや、エネルギー効率に配慮した設計を通じて、環境に優しく働きやすい空間を実現しています。文化的理解と革新的な提案を融合させ、信頼される長期的なパートナーとしてお客様の成長に寄り添ってきました。これからも、国際的な視点と確かな実績を背景に、インドにおけるワークプレイスの新しい可能性を切り拓いていきます。

■職務概要：

本ポジションは、新規顧客の獲得および販売チャネルの開拓を主なミッションとする営業職です。

特に日系企業の日本人マネジングディレクターを中心とした顧客への営業活動を行い、会社のさらなる事業拡大に貢献していただきます。

新規開拓をメインとしつつ、既存顧客との関係構築や市場情報の収集も重要な役割となります。

営業活動の際にはデザインチームが同行し、プロジェクトマネージャーやデザイナーがレイアウト提案や見積作成を担当するため、チームとして顧客に最適なソリューションを提案することが可能です。

■営業エリア

パンガロール、チェンナイなどのインド南部の新規開拓を担当していただく予定です。

パンガロールのオフィスはこれから決める予定で、コワーキングスペースなどを検討しています。

南部の従業員はまだいないため、グルガオンオフィスのメンバーと協力しながら業務を進めて頂く予定です。

■職務内容：

- ・新規顧客の開拓および販売チャネルの開発
- ・既存顧客との長期的なリレーションシップ構築
- ・インド市場の動向や新規法人立ち上げ情報の収集・分析
- ・社内マーケティングチームとの連携による情報共有・戦略立案
- ・案件獲得後のデザインチーム・関係会社との連携によるプロジェクト推進
- ・国内出張対応（チェンナイなど、月のうち約1週間～10日程度）

■入社後の流れ

入社から3ヵ月-半年程度、北部常駐の日本人シニアマネージャーとのOJTあり。

（1ヵ月に1週間は同じエリアで働く想定です）

■必須要件Mandatory qualifications

- Min1年以上BtoBの営業経験のある方。
 - 日常会話レベル以上の英語力
 - 自己裁量が大きく、組織や仕組みを自主的に作ることができる方。
 - 指示待ちではなく、自ら課題を見つけることができる方
 - 中長期的な計画を見据え、仕事を進めることができる方
 - デザインに関わる仕事に興味があり、協働できること。
- * プライベートの時間でも積極的にコネクション作りや知識習得に励むことができる人が望ましいです。

■歓迎要件Desired qualifications

- 高額なPJを扱った経験のある方。
- 無形商材、特に半年以上の案件に関する長期営業経験があること。
- MDや責任者クラスとの折衝経験者。
- 海外での営業職を経験している方。
- デザインに関する知識、業務経験。

-インド、特にバンガロール、チェンナイでの就業を経験している方。

会社説明