

【ベトナム】 【営業】 日系メーカー 充実した福利厚生手当

募集職種

人材紹介会社

[リーラコーベン ベトナム](#)

求人ID

1570980

業種

設備関連

雇用形態

正社員

勤務地

ベトナム

給与

500万円 ~ 600万円

勤務時間

8:00~17:00

休日・休暇

土日祝休み

更新日

2026年01月16日 00:00

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

日常会話レベル

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

【概要】

ベトナム国内および地域における新規顧客の開拓、既存顧客との関係強化、技術提案型営業を通じて当社のビジネス拡大を担っていただきます。具体的には、エンドユーザー（工業用施設、自治体、商業施設等）に対して、当社の水処理・環境設備ソリューションを提案し、受注からプロジェクトのフォローアップまでを担当します。

営業活動においては、技術部門（エンジニア）やプロジェクトマネジメント部門と密に連携し、顧客のニーズを正確にヒアリングしながらカスタマイズ提案を行うことが求められます。また、市場調査、競合分析、見積もり作成、入札対応、顧客教育（ワークショップ等）の企画・実施など、幅広い営業活動を包括的に担当する役割です。

このポジションは、売上目標に基づく成果責任を持ちつつ、技術力とビジネス感覚の両方を活かして業界リーディングカンパニーとしての成長に貢献する重要な役割です。

【業務内容】

- ・新規顧客の開拓：工業、自治体、商業施設などを対象に、当社の製品・ソリューションを紹介
- ・既存顧客のアカウント管理・育成：定期訪問、関係強化、アップセル／クロスセルの提案
- ・技術提案営業：ポンプ、膜システム、処理プラント等の技術的なニーズを把握し、最適なソリューションを設計チームと協働で提案
- ・見積もり作成、入札応札：顧客要求仕様に基づきコスト／仕様を整理し、入札書類を準備
- ・プロジェクトフォローアップ：受注後、納品・導入・アフターサービスまでの進捗を管理
- ・市場・競合調査：ベトナムおよび地域市場のトレンド、競合製品の分析
- ・顧客教育・トレーニング：顧客向けワークショップやセミナーを企画し、自社技術の理解促進

- ・営業目標管理：月次・四半期・年間の売上／契約目標を設定・達成
- ・社内調整：エンジニア、設計、製造、運営チームとの連携を通じて顧客要件と社内リソースを調整

【手当】

- ・ビザ/ワークパーミット取得費用
- ・片道航空券
- ・賞与（1ヵ月）
- ・社会保険
- ・海外医療保険
- ・住宅手当

スキル・資格

<必須条件>

- ・理系大卒以上
- ・建設または商社での営業経験3年以上
- ・英語：日常会話レベル

会社説明