



【インド/営業統括】General Manager／車載・家電モーター

募集職種

人材紹介会社

PERSOL India Private Limited

求人ID

1571054

業種

電気・電子・半導体

雇用形態

正社員

勤務地

インド, グルガオン

給与

750万円～900万円

更新日

2026年05月08日 02:00

応募必要条件

職務経験

6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

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

■職務概要：インド営業責任者、General Manager

主に車載・家電向けモーター、各種精密モーター製品のインド国内での営業戦略立案・事業推進を統括するポジションです。

インドにおける販売拡大、既存顧客の深耕、新規顧客開拓をリードし、現地事業の中核として成長戦略を推進します。

■職務内容：

1. インド市場における事業戦略・営業戦略の立案

- ・車載・家電向けモーターを中心に、インド全体の市場動向／顧客動向を分析
- ・中期・短期の営業計画、予算、KPI、売上目標の策定
- ・競合分析・価格戦略・販売チャネル戦略の立案

- ・ 新規市場・新規アプリケーションの探索（EV、家電、産業機器 など）
2. 既存顧客の深耕と主要顧客のアカウントマネジメント
- ・ 自動車・家電メーカー、Tier1サプライヤーなどの主要顧客対応
 - ・ 定期的な経営層/購買/技術部門とのビジネスレビュー
 - ・ 製品仕様、価格、納期、品質等における顧客との交渉
 - ・ 長期取引につながる深い関係構築とビジネス拡大
3. 新規顧客開拓と市場拡大
- ・ 車載（2W/4W、EV含む）、白物家電、産業機器メーカー等への新規営業
 - ・ 展示会・産業イベントでのプロモーション
 - ・ 新規案件獲得に向けた提案活動（製品提案・サンプル手配・技術調整）
4. 日本本社・開発部門との連携
- ・ 日本本社との密接なコミュニケーション
 - ・ 新規案件の技術折衝、製品仕様・見積の調整
 - ・ 営業レポート作成および本社への報告
 - ・ 開発・生産・品質部門との横断的プロジェクト推進
5. インド現地チームのマネジメント
- ・ 現地営業チームの統括・育成・評価
 - ・ 部門目標の設定と達成管理
 - ・ 営業プロセスの標準化・効率化
 - ・ 必要に応じた採用・組織拡大提案
6. 事業管理（ビジネスオペレーション）
- ・ 受注、販売計画、在庫・納期管理のモニタリング
 - ・ 売上・利益・コスト管理
 - ・ 契約、価格交渉、クレーム対応
 - ・ ガバナンス遵守、コンプライアンスの徹底
 - ・ 外部パートナー（商社、代理店）の管理
7. 経営層としての対外的活動
- ・ 顧客訪問・海外出張（日本、中国、アジア他）
 - ・ 現地工業会、業界イベント等への参加
 - ・ 高レベルの交渉およびリレーション構築

■必須要件Mandatory qualifications

- ・ 車載または家電業界での業務経験（営業・事業開発・アカウントマネジメント等）5年以上
- ↳ Tier1/Tier2、自動車メーカー、家電メーカー、部品サプライヤー、モーター・電装部品メーカー等のご経験
- ・ ビジネスレベルの英語力（顧客折衝・資料作成・日本本社とのコミュニケーションが可能なレベル）

■歓迎要件Desired qualifications

- ・ インド人顧客／インド現地企業／インド人チームとの業務経験（営業、工場、購買、品質など）
- ・ 自動車 OEM / 家電OEM / 電装メーカー / 精密モーター関連企業での営業経験
- ・ チームマネジメントまたはリーダー経験（メンバー育成・目標管理など）
- ・ モーター・電装品、車載部品（アクチュエータ、ファンモーター等）に関する技術理解
- ・ 新規市場開拓の経験（ゼロベースでの顧客開拓・事業立ち上げ）

会社説明