

**日系企業向け求人の特化！**

ベトナムほかタイなど東南アジア勤務求人多数あり

精密機器・オフィス機器メーカー | 海外でキャリアアップ！営業チームを牽引する【営業担当リーダー】

海外拠点で営業経験を活かしキャリアアップできる環境

募集職種

人材紹介会社

[HRnavi Joint Stock Company](#)

採用企業名

Konica Minolta Business Solutions Vietnam Co., Ltd.

求人ID

1581635

業種

電気・電子・半導体

雇用形態

正社員

勤務地

ベトナム, ホーチミン

給与

400万円 ~ 600万円

ボーナス

固定給+ボーナス

勤務時間

8:00-17:00

休日・休暇

休日：土曜日、日曜日、祝日 有給休暇：ベトナム労働法に基づく

更新日

2026年06月28日 04:00

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

ご紹介先は、日本を代表する大手精密機器・ITソリューショングループの海外拠点です。グローバルで事業を展開し、安定した経営基盤と高い技術力を強みとしています。

ベトナム現地法人では、ホーチミン市を拠点に日系・外資系企業向けの営業活動を行い、現地市場に根ざした事業拡大を進めてきました。

この度、日系顧客対応の強化および新規開拓拡大を背景に、営業体制強化のため営業担当リーダーを募集いたします。

【仕事内容】

当社製品の営業担当として、新規顧客の開拓および既存顧客フォローを通じて売上拡大を担っていただきます。市場動向の把握から提案、社内調整まで幅広く担当いただくポジションです。

(具体的には)

- ・日系・外資系企業への新規開拓および既存顧客対応
- ・営業計画の策定と売上目標の達成
- ・市場・競合・顧客ニーズの調査分析
- ・KM製品の提案および販売
- ・日系顧客対応、経理連携、社内横断プロジェクト対応
- ・その他、上長からの指示業務

【1日の流れ(例)】

午前：

- ・顧客訪問 / オンライン商談
- ・見積作成

午後：

- ・既存顧客フォロー
- ・社内ミーティング
- ・販売データ整理
- ・営業戦略検討

【勤務地】ベトナム ホーチミン

【給与】

給与：Gross 2,000 ~ 3,000 USD

※ご経験・能力にもとづき会社で決定

※試用期間2か月(期間中給与85%)

【昇給・賞与】

昇給：年1回

賞与：13ヶ月目あり(テト賞与)

【福利厚生】

民間医療保険：有

入社時渡航費：有

労働許可証・ビザ取得サポート：有

【諸手当】

会社規定に準じて支給

昇給・賞与

昇給：年1回

賞与：13ヶ月目あり(テト賞与)

スキル・資格

【必須条件】

日系企業での法人向け営業経験を3年以上お持ちの方

四年制大学卒業以上

英語：日常会話レベル以上(※社内コミュニケーションは英語)

基本的なパソコンスキルをお持ちの方

【歓迎条件】

IT・OA機器業界でのご経験がある方

マネジメント経験をお持ちの方

海外勤務経験のある方(特にベトナムでの勤務経験がある方は歓迎)

ビジネスレベルの英語力、TOEICなど英語に関する資格をお持ちの方

(求める人物像)

高いコミュニケーション能力を持ち、社内外で円滑に連携できる方

責任感が強く、任された業務を最後までやり遂げられる方

自ら考え、主体的に行動できる方

論理的に物事を整理・分析し、判断できる方

常に顧客の立場に立った対応ができる方

調整力・交渉力に優れ、関係者と良好な関係を築ける方

会社説明