HRnavi 日系企業向け求人に特化！
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11月01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**
ネイティブレベル

**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