

RGF HR Agent India

【インド求人！】シニアが活躍の案件！自動車部品業界/バンガロール×営業部門責任者候補（GM候補）

拠点経営に近い立場で営業全体をリードできる重要ポジションです！

募集職種

人材紹介会社

RGF Select India Pvt. Ltd

採用企業名

日系自動車部品メーカー

求人ID

1582747

業種

自動車・自動車部品

雇用形態

正社員

勤務地

インド

給与

700万円～1100万円

ボーナス

固定給+ボーナス

勤務時間

月-土 8:00-17:00

休日・休暇

日祝+有給

更新日

2026年04月29日 01:00

応募必要条件

職務経験

10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 (英語使用比率: 75%程度)

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

<おすすめポイント>

★日本本社とインド法人の間に立ち、拠点経営に近い立場で営業全体をリードできる重要ポジションです！

★セールス責任者として裁量を持って組織運営・人材育成に携わることが可能です！

★日本・海外双方でのビジネス経験を活かし、キャリアの集大成・次のステップとしても魅力的な求人です！

<レポートライン>インド法人MD

<業務内容>

・同社の営業部門責任者として下記業務を担当いただきます。既存ビジネスの身でなく、新規顧客獲得～量産までの営業活動の管理及びPJTマネジメントを日本本社とインド法人の間に立ち、推進いただきます。

<具体的には>

- ・インド拠点における営業部門全体のマネジメント
- ・インド国内自動車メーカー（OEM）向け法人営業の統括
- ・既存製品（自動車駆動部品）および新規製品（EV関連）
- ・受注生産ビジネスにおける営業活動全般
- ・新規顧客開拓と新規ビジネス獲得（既存製品及び新規製品）
- ・新規引き合い対応
- ・新規顧客との基本取引契約締結
- ・見積作成
- ・顧客との条件交渉
- ・量産開始までの進行管理
- ・中長期売上計画及び営業戦略の立案・実行
- ・日本本社とインド法人の間に立った調整・レポーティング
- ・若手日本人駐在員およびインド人営業メンバーの育成
- ・MDへの定期的な業績・活動報告
- ・顧客訪問打ち合わせのための出張（主にインド国内）

スキル・資格

【必須条件】

- ・自動車業界での法人営業経験（Tier1メーカーでの営業経験であれば尚可）
- ・受注生産型ビジネスの理解
- ・顧客・社内双方との調整を円滑に進められる高い対人コミュニケーション能力
- ・英語：ビジネスレベル（会議・交渉・マネジメント対応）

【歓迎条件】

- ・海外拠点での勤務経験
- ・営業組織のマネジメント経験
- ・EV/次世代モビリティ関連製品の知見
- ・インドでの就業経験をお持ちの方

会社説明