



【インド駐在】Sales GM～Sr.Manager（営業責任者・次期MD候補）／東証プライム上場・日系製造業

現地採用ではなく、3-5年後に経営幹部前提のインド即駐在ポジションです。

## 募集職種

### 人材紹介会社

PERSOL India Private Limited

### 求人ID

1589807

### 業種

化学・素材

### 会社の種類

大手企業 (300名を超える従業員数)

### 雇用形態

契約

### 勤務地

インド, チェンナイ近郊

### 給与

500万円～800万円

### ボーナス

固定給+ボーナス

### 更新日

2026年04月25日 13:08

## 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

### 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：

同社のSales GM～Sr.Managerとして、日系及びインドローカル自動車部品、工作機械部品メーカーを主要顧客とした営業活動及び、3-5年後に経営幹部となっていただくことを前提として、業務習熟次第同社の経営管理業務にも従事いただきます。

### ■職務内容：

(1) 法人営業（プレイングマネージャー）

・日系およびインドローカル自動車部品・工作機械部品メーカー等顧客向け法人営業

- ・主要顧客との関係構築、新規案件の開拓、RCSおよび関連材料の提案
- ・インド人営業メンバーの業績管理・指導・育成

(2) 経営管理 ((1)としての役割が一定習熟次第)

- ・インド法人の事業運営・業績管理 (売上・利益・コスト)
  - ・インド人マネジメント層および社員 (約70名) の統括・日本本社への業績・事業状況レポート
  - ・組織運営、ガバナンス、コンプライアンスの維持・強化
  - ・将来的な工場稼働・拠点展開に向けた体制整備
- ※営業活動に関しては、全インドへの出張を想定しています。

---

## スキル・資格

### ■必須要件Mandatory qualifications

- ・インド法人の事業拡大を中長期的に(最低5年以上)担う覚悟のある方
- ・経営管理と並行して自らプレイヤーとして営業活動に従事できる方
- ・製造業における就業経験
- ・日常会話レベル以上の英語力

### ■歓迎要件Desired qualifications

- ・製造業における自動車部品メーカーへの営業経験、鋳物関連の知識
- ・海外、インドでの営業経験
- ・海外子会社の経営管理経験

---

## 会社説明