【インドネシア就職】提案営業/ジャカルタ勤務/組織開発・人材開発サービス/ハイブリッド勤務/語学不問

経済成長ど真ん中のジャカルタにてお仕事しませんか？

募集職種

人材紹介会社
PERSOL Asia Pacific Pte. Ltd. (PERSOL APAC)

求人ID
1607073

業種
その他（コンサルティング・士業）

雇用形態
正社員

勤務地
インドネシア

給与
450万円 ~ 600万円

勤務時間
月曜 ~ 金曜 9:00~18:00

休日・休暇
土日、祝日

更新日
2026年11月16日 02:00

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
無し

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

【会社情報】
組織開発・人材開発コンサルティングファームです。
10,000社以上の顧客基盤を持ち、国内21拠点・海外6拠点、さらに31ヶ国に広がるパートナーネットワークを展開しています。

【仕事内容】
インドネシアに進出している日系企業向けに、組織開発・人材開発サービスの提案営業をご担当いただきます。 クライアントは大手日系企業が中心となり、経営層や管理職層に対して課題ヒアリングを行いながら、企業ごとに最適なソリューション提案を行っていただくポジションです。 日本人社長、経営層へのヒアリングだけでなく、インドネシア人人事担当者・マネージャーへのヒアリングのために、インドネシア人営 業・コンサルタントとも連携いただきながら、顧客の組織文化、風土、仕組み等を深堀りするスキルも求められます。

- 日系企業への新規開拓営業（アポイント取得・訪問・商談）
- 顧客の組織課題、人材課題のヒアリング

- 研修・組織開発プログラムの提案
- 既存顧客との関係構築およびフォローアップ
- 営業活動に伴う事務処理、レポート作成
- 日本本社および社内インドネシア人スタッフとの連携

※顧客訪問はジャカルタまたは工業団地エリア中心となり、宿泊を伴う出張は基本的に発生しません（訪問時は会社支払いのタクシー、Grab Carを利用）
※クライアントおよび社内スタッフの多くが日本語対応可能なため、英語・インドネシア語力は不問です。一方で、今後の中期経営を見据え、非日系へのマーケット拡大も検討されているので、英語・インドネシア語可能な方も歓迎です。

■求人の魅力・キャリアパスなど

- 大手日系企業の経営・組織課題に深く入り込める営業ポジション
- 単なるモノ売りではなく、企業変革や人材育成に関わる提案型営業経験を積める
- 少数精鋭環境のため、裁量を持ちながら主体的に業務を推進できる
- パフォーマンス次第で、将来的には現地法人マネジメントに携わる機会もあります

また、同社では会社利益のためだけの営業ではなく、顧客の本質的な課題解決に向き合う姿勢を大切にしています。 そのため、顧客と同じ目線・温度感で伴走しながら、長期的な信頼関係を築ける方が活躍できる環境です。

スキル・資格

必須要件：

- 法人営業、何らかのB2B顧客折衝経験 2 年以上または、人事制度改善や研修事業など人事関連業務を 2 年以上経験し、営業職に抵抗の無い方もチャレンジいただけます
- 語学 ：不問
- 学歴：大卒
- インドネシアで長期的に働く意欲のある方

歓迎要件：

- 語学：英語またはインドネシア語 初級以上
- コンサルティング業界、無形商材（IT、SaaS等）営業職経 験者の方
- 新規開拓経験をお持ちの方
- 海外での就労経験をお持ちの方（インドネシアだと尚良し）

人物像：

- 顧客課題に真摯に向き合える方
- 傾聴力があり、相手のニーズを引き出すコミュニケーションが得意な方（聞かれたことに簡潔かつロジカルに分かりやすく伝えられる方）
- 組織開発、人材育成、コンサルティング領域に興味をお持ちの方
- 主体性、戦略性を持って新規開拓、深耕営業に取り組める方

会社説明