【ベトナム就職】ソリューション営業/ホーチミン勤務/DX/大手日系メーカー/営業未経験歓迎

> **営業経験無しでも人柄ややる気・ポテンシャルを見て採用したいといった企業様です！**

募集職種

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

求人ID
1611636

業種
機械

会社の種類
大手企業 (300名を超える従業員数)

雇用形態
正社員

勤務地
ベトナム

給与
400万円 ~ 500万円

勤務時間
月 ~ 金 8:00~17:00

休日・休暇
土曜日、日曜、祝日

更新日
2026年11月20日 03:00

応募必要条件

職務経験
1年以上

キャリアレベル
新卒・未経験者レベル

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（概要）：
ベトナム市場におけるデジタルサービスおよびオフィスソリューション事業を展開しています。
単なる複合機・プリンターの販売にとどまらず、 企業の業務効率化・デジタルトランスフォーメーション（DX）を支援するソリューション提供を主軸としています。

■主な業務内容
Japan Key Account Team に所属し、日系企業への営業メンバーを募集しています。

業務内容（営業スタッフ / 法人営業）
日系企業（100%日系企業）を中心とした法人顧客に対し、 オフィス環境・ITインフラ・ドキュメント管理を軸としたソリューション提案営業を担当していただきます。

1. 法人顧客への営業活動（BtoB）※新規・既存の割合：新規 約60% / 既存 約40%
2. オフィス系企業向けソリューション提案
3. 工場向けIT・インフラ提案
4. 既存顧客フォロー・深耕営業
5. 新規顧客開拓
6. 営業付随業務

■活かせる、得られるスキル
・「モノ売り」ではなく「課題解決型」
└顧客の業務課題を整理して提案できる力

・アカウントマネジメント力(深耕営業)
└長期的な顧客関係構築、追加提案・アップセル

■キャリアステップ
営業スタッフからマネジメントポジションへとキャリアアップを目指すことができます。

スキル・資格

【必須要件】

- 学歴 ：卒以上（Visa取得のため）
- 職歴 ：営業経験、業界経験は不問ですが、社会人経験が2年以上ある方
- 語学 ：英語業務使用可能レベル
  ★主なステークホルダーは日本人ですが、ベトナム人が顧客の場合、英語で提案をしていただくこともあります。
  ★社内の公用語は英語です

会社説明