【ベトナム駐在候補】ソリューション営業｜医療・製造業の現場課題を解決する

海外拠点の事業づくりに関われる！（東京・名古屋OJT）

募集職種

人材紹介会社
株式会社 GDIコミュニケーションズ

求人ID
1618854

業種
その他（メーカー）

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
9:00 ~ 18:00　フレックス：有 ※コアタイム11:00 ~ 14:00

休日・休暇
＜年間休日124日＞ 完全週休2日制

更新日
2026年11月05日 01:00

応募必要条件

職務経験
1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
流暢レベル

その他言語
ベトナム語

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

【このポジションの魅力】

1. 海外拠点の事業拡大に携われる

成長を続けるベトナム市場において、既存事業の拡大だけでなく、新たな顧客層の開拓や事業づくりにも携われます。

2. 顧客の課題解決に直結する提案営業

製品を販売するだけでなく、医療現場や製造現場の課題を把握し、業務効率化・品質向上につながるソリューションを提案できます。

3. 研修を経て海外駐在に挑戦できる

入社後は国内での研修・OJTを予定しており、製品知識や業界知識を習得してから海外赴任を目指せます。医療・製造業向けの営業経験がない方も、これまでの営業経験を活かして挑戦できるポジションです。

【募集概要】

ベトナム・ハノイの現地法人にて、医療機関や製造業向けのソリューション営業を担当していただきます。

バーコードやRFIDなどの認証技術、各種システム・機器を組み合わせ、お客様の業務効率化や品質向上を支援するポジションです。

現在は医療機関向けのソリューションを中心に展開していますが、今後は製造業向けの提案活動も強化していく方針です。現地の顧客ニーズや市場課題を捉え、新たなサービスや事業の企画にも携わっていただきます。

入社後は国内での研修・OJTを通じて製品や業務への理解を深めたうえで、ベトナムへの赴任を予定しています。業界未経験の方も、これまでの営業経験を活かしながら専門性を身につけられる環境です。

【業務内容】

■医療機関向けソリューション営業

- ベトナム全土の病院を対象とした提案営業
- 現地代理店と連携した営業活動
- 患者認証や医療現場の業務効率化に向けた製品・システムの提案

■製造業向けソリューション営業

- 自動車関連企業を中心とした製造業への提案営業
- 在庫管理・生産工程管理などの業務課題に対する改善提案
- バーコードやRFID、関連システム・機器を活用したソリューションの導入支援

■現地代理店との協業

- 代理店との同行訪問や商談の推進
- 現地顧客の課題・ニーズの把握
- 市場ニーズに応じた新サービス・新規事業の企画立案

※商談はローカルスタッフの通訳を介し日本語で実施

【配属先】

ベトナム・ハノイの現地法人

日本人駐在員および現地スタッフと連携しながら業務を進めていただきます。

【給与】
410万～510万※初任給　月給225000円～　固定残業代：無
※賞与は4か月を想定

【入社後の流れ・赴任について】

入社後、国内（東京・名古屋）または出張を通じた研修・OJTを実施します。研修期間は半年～1年程度を想定しており、業務習得後にベトナム・ハノイへの赴任（単身）を予定しています。

駐在期間は3年程度を目安としています。

【募集背景】

海外拠点の体制強化および将来的な駐在員交代を見据えた、次期駐在員候補の募集です。

スキル・資格

【必須スキル】

- 法人顧客に対する課題解決型の提案経験（ソリューション営業、SaaS提案、システム要件定義などいずれか）
- 英語：日常会話レベル
- 海外駐在（ベトナム・ハノイ）が可能な方

【歓迎スキル】

- 病院・医療機関、または工場・製造現場に入り込んで提案した経験
- バーコード / RFID、プリンター、ハンディターミナル、業務システム等の知識
- SE（現場向けシステムの要件定義）の経験
- 現場向けSaaSアプリのカスタマイズ提案経験
- 海外での就業経験、ワーキングホリデー経験
- ベトナム語力

【求める人物像】

- 決まったものを売るより、現場の課題を聞き出し「どう解決するか」を考えることが好きな方
- 正解のない立ち上げ期の環境を楽しみ、自ら動いて事業をつくっていきたい方
- 現地代理店やローカルスタッフと信頼関係を築き、チームで成果を出せる方
- 新しい商材・業界知識を貪欲に吸収できる方
- 海外でキャリアを築きたいという強い意志をお持ちの方

会社説明