【インドネシア勤務】営業職（FAシステム・産業用ロボット関連）/チカラン勤務/技術営業/二輪/四輪/製造業

需要拡大中の自動化・ロボット分野！技術営業として専門性を磨き、風通しも抜群の環境

募集職種

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

求人ID
1623096

業種
自動車・自動車部品

雇用形態
正社員

勤務地
インドネシア

給与
350万円 ~ 450万円

勤務時間
月曜 ~ 金曜 7時30分 ~ 16時30分

休日・休暇
土日、インドネシアの祝祭日

更新日
2026年11月13日 11:40

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
ネイティブレベル

最終学歴
高等学校卒

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：
主に自動車関連メーカーを中心とした製造業向けの各種生産ラインの自動化システムや産業用ロボットシステムの販売、保守・メ ンテナンスサービスを提供しており、工場の自動化を支援しています。

■サービス・製品例：

- 産業用ロボットシステム
- FAシステム
- 生産ライン自動化
- ロボット保守・点検
- ロボット部品販売
- 画像処理システム
- IoT・生産管理システム

【職務要約】

本ポジションでは、FAシステムや産業用ロボットに関する営業活動を担当いただきます。 主な顧客は、2輪・4輪業界を中心とした製造業で、日系企業の駐在員の方や、現地ローカル担当者に対しての営業・提案活 動をお任せします。

《具体的には…》
◆営業業務

- 既存顧客のフォローおよび長期的な関係構築
- 顧客先への訪問を通じた課題
- ニーズのヒアリング
- 機械設計担当者との同行による技術提案・商談対応
- 新規顧客の開拓営業

◆社内調整・管理業務

- 社内関係部署との連携および提案内容の調整
- 見積作成、提案資料作成、案件進行管理のフォロー

■入社後のイメージ
1、まず既存顧客への対応を中心に担当いただき、関係構築を行いながら、製品・サービス内容、業界知識、顧客ニーズを理解し ていただきます。
2、業務習得後は新規開拓営業やローカル担当者向けの営業活動にも徐々に携わっていただきます。 お客様との窓口となり、打ち合わせの調整、提案内容の確認、見積もり対応、案件進行のフォローなどを担当します。

■営業スタイル
営業活動では、機械設計担当者とペアで企業へ訪問するため、技術営業に近いポジションとなります。 訪問時にお客様の課題や要望をヒアリングし、その内容をもとに、お客様に合った自動化設備やシステムのコンセプトを検討し、機械設計担当者や関連部署と連携しながら、提案内容の具体化を進めます。

☆**ポジションの魅力**☆
単なるモノ売りの営業ではなく、お客様の生産現場に入り込み、課題を把握したうえで、解決策を提案する提案営業のスキルを磨 くことができます。 機械設計担当者と連携しながら進めるため、技術的な知識を身につけることも可能です。

スキル・資格

■必須要件

- 4年制大学卒業（短大、専門学校卒業も検討可能）
- FAシステム関連営業経験（業界不問）1年
- 基本的なPC、Excelスキル
- 英語またはインドネシア語（日常会話レベル以上）
- チカランエリアでの居住が可能な方

■歓迎要件

- 2輪、4輪業界経験
- 産業用ロボットの取り扱い経験

会社説明