【インドネシア勤務】日本人営業/スラバヤ郊外/メーカー/製造業/法人営業

社内唯一の日本人営業担当者として、裁量の大きいポジションです。

募集職種

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

求人ID
1623207

業種
化学・素材

雇用形態
正社員

勤務地
インドネシア

給与
400万円 ~ 600万円

勤務時間
平日：8~17時

休日・休暇
土日、インドネシアの祝祭日

更新日
2026年11月16日 12:08

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
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
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：
国内外の幅広い産業に向けて、高品質な不織布材料の製造・販売を行っています。
製造工程には最新の設備を導入しており、経験豊富な製造スタッフと総合品質管理システムを組み合わせることで、安定した品質と多様な顧客ニーズに対応できる生産体制を構築している会社です。

【職務内容】
同社の唯一の日本人営業担当者として、主に日系企業を対象とした営業活動および顧客開拓を担当していただきます。
既存顧客との関係構築・維持に加え、顧客のニーズや課題を把握し、同社製品の提案から社内製造・開発部門との調整まで、幅広く携わっていただくポジションです。 入社後はまず日本人営業担当者として自立して業務を遂行していただき、将来的には営業戦略の立案や現地スタッフのマネジメントなど、より上位の役割を担っていただく可能性もあります。

【主な業務内容】

1. 営業・顧客対応

- 日系企業を中心とした既存顧客のフォローおよび新規顧客の開拓
- 顧客への定期訪問・連絡を通じた関係構築
- 顧客の課題やニーズ、必要な材料・製品に関するヒアリング
- 同社製品およびサービスの説明・提案
- 見積書の作成および関連する営業事務業務
- 東ジャワ州外の顧客への出張・訪問対応

2. 社内関係部門との連携

- 顧客からの要望や製品開発に関するニーズを製造・開発部門へ共有
- 顧客と社内製造・開発部門との橋渡し役としての調整業務
- 顧客の要望に応じた製品・サービスの調整および進捗確認

3. 報告・マネジメント業務

- 営業活動や顧客状況に関する社長・経営陣への報告
- 将来的な営業戦略の立案および顧客基盤の拡大
- インドネシア人営業スタッフへの営業ノウハウの共有・指導
- 将来的な営業チームのマネジメント

※入社後はまず営業担当者として業務に慣れていただき、将来的にマネジメント業務をお任せする可能性があります。
(ご経験次第では、入社当初からマネジメントをお願いする可能性もございます。)

スキル・資格

■必須要件

- 四年制大学卒業推奨
- 5年以上の法人営業（B2B Sales）経験、製造業や製造業向け商社経験だと尚良し
- 自立して営業活動を推進できる能力
- 海外、特にインドネシアのローカル企業で働くことに抵抗がない方
- スラバヤ郊外で勤務いただける方
- 英語：ビジネス初級レベル

■歓迎要件

- 製造業での営業経験
- 不織布や繊維業界等関連業界経験
- インドネシアでの日系企業向け営業経験
- 海外での就労・留学経験
- インドネシア語での日常会話以上のコミュニケーション能力

会社説明