



## 【世界大手シリコン製品メーカー】Account Manager Electronics

法人営業（その他）のご経験のある方は歓迎です。

### Job Information

**Recruiter**

JAC Recruitment Co., Ltd.

**Hiring Company**

非公開

**Job ID**

1551446

**Industry**

Chemical, Raw Materials

**Company Type**

International Company

**Job Type**

Permanent Full-time

**Location**

Aichi Prefecture

**Salary**

5 million yen ~ 7.5 million yen

**Work Hours**

09:00 ~ 17:30

**Holidays**

【有給休暇】有給休暇は入社時から付与されます 入社7ヶ月目には最低10日以上 【休日】完全週休二日制 入社月によって有休休暇付...

**Refreshed**

July 10th, 2025 16:13

### General Requirements

**Career Level**

Mid Career

**Minimum English Level**

Business Level

**Minimum Japanese Level**

Native

**Minimum Education Level**

Bachelor's Degree

**Visa Status**

Permission to work in Japan required

### Job Description

【求人No NJB2284132】

**■ポジション**

Account Manager Electronics

**■製品**

シリコン製品（自動車用途）

**■顧客**

日本国内自動車メーカー

**■ポジション概要**

主な顧客は自動車OEM/Tier、コンシューマー/エレクトロニクスOEMです。また、新たなビジネスチャンスを発掘し、クロージングすることで、既存のチャネルや顧客からのビジネス拡大に貢献することも期待されています。

**■職務内容**

- ・ Closely work with distributors on forecast and new model information of the existing customers to reflect them to the internal production schedule timely.
- ・ Gather information of the market trend such as customer's new model study and launch timing and the competitor's material information. Then bring those information to Sales Engineer team to contribute to key account growth.
- ・ Frequent contact key customers' Purchasing/Production/Engineering teams to get the latest feedback on our products if they meet customers' requirements.
- ・ Seek opportunities of share shift from competitors' material to our new products/applications.
- ・ Earn trust from customers by handling quality/logistic related issues that they are facing.
- ・ Coordinate technical presentation seminar and roadshow at customer to promote our products.
- ・ Extensive travel to customers and distributors is required.

---

**Required Skills****■必須**

- ・ 学士号。化学、化学工学、または関連分野が理想。
- ・ ビジネスレベルの英語力（ライティング、スピーキング）
- ・ 化学製品の営業経験が3年以上あること。
- ・ スピードの速い業界において、チームワークとコミュニケーション能力のある方。
- ・ 顧客・業界との信頼関係を構築できる方。
- ・ 商品・ビジネス・市場に対する学習意欲が高い方。
- ・ 失敗や質問を恐れない方。

**■歓迎**

- ・ 自動車関連業務、ケミカル関連業務の経験があることが望ましい。
- ・ 顧客、製造、カスタマーサービスなど社内複数部門との強い対人スキル、コミュニケーションスキルをお持ちの方。
- ・ 高いエネルギー、成功への意欲的な性格。
- ・ チームワーク、顧客志向、学習への情熱。
- ・ 起業家精神旺盛な方。

**■Minimum Qualifications:**

- ・ B.S. Degree. Ideally in Chemistry Chemical Engineering or related field.
- ・ Business level English (written and speaking.) E mail reading/writing level is required at least.
- ・ At least 3 year experience of chemical product sales
- ・ Ability to work in fast paced industry with strong teamwork and communication skills.
- ・ Ability to develop customer / industry relationships and trust.
- ・ High motivation for learning products / business / market
- ・ Have no fear of failing / asking questions

**■Preferred Qualifications:**

- ・ Previous work related to auto business chemical is preferable.
- ・ Strong interpersonal and communication skills with both customer and internal multiple departments like production customer service.
- ・ High energy self motivated personality driving to success.
- ・ Teamwork customer focus and a passion for learning.
- ・ Resourceful and entrepreneurial behavior.

---

**Company Description**

ご紹介時にご案内いたします