



【グローバル×技術営業】自動車分野担当セールスエンジニア／リモートワーク可

【大阪勤務】世界トップクラスの化学メーカーで、次世代自動車の技術革新を支える仕事

Job Information

Hiring Company

Momentive Performance Materials Inc.

Job ID

1562190

Industry

Chemical, Raw Materials

Company Type

Large Company (more than 300 employees) - International Company

Job Type

Permanent Full-time

Location

Osaka Prefecture

Salary

7.5 million yen ~ 9 million yen

Salary Bonuses

Bonuses included in indicated salary.

Salary Commission

Commission included in indicated salary.

Refreshed

November 10th, 2025 00:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 6 years

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

会社概要 | About Momentive

Momentive（モメンティブ）は、世界有数のアドバンスド・マテリアル企業として、シリコーンや特殊化学製品を中心に、自動車・エレクトロニクス・航空宇宙・医療・建築など、幅広い産業に向けた最先端素材を提供しています。

革新と持続可能性を軸に、「素材の力で社会をより良くする」ことを使命に、グローバル70ヵ国以上で事業を展開しています。

Momentive Japanでは、グローバル本社と連携しながら、日本市場向けに技術提案・製品導入・カスタマーサポートを推進しています。

ポジション概要 | Position Summary

自動車業界向けのエレクトロニクス材料を担当し、
主要顧客（Tier1メーカー、電子部品メーカーなど）のフォローアップから、
新規プロジェクトの提案・導入までをリードしていただくポジションです。

技術知識とビジネスセンスを活かして、グローバルR&D・マーケティングチームと連携しながら、
次世代自動車市場での新しいソリューションを生み出す役割を担っていただきます。

主な業務内容

- ・ 主要顧客との関係構築および売上拡大（フォーキャスト・営業活動の管理）
- ・ 新規ビジネスの機会発掘・提案・クロージング
- ・ 顧客の技術・生産プロセス・評価条件を理解し、最適な素材ソリューションを提供
- ・ R&Dチームと協働し、新素材のαテストや技術的フィードバックを実施
- ・ 自動車市場のトレンドに合わせた新製品企画や技術提案を推進
- ・ グローバルマーケティングチームとの連携、ベストプラクティスの共有
- ・ 顧客のエンジニアリングチームと連携し、仕様認定・量産化プロセスをサポート
- ・ 海外チームとの定例ミーティング、および国内外出張あり（顧客・代理店訪問）

勤務地

大阪府（在宅勤務制度あり）

※関西圏の顧客訪問・出張あり（場合により海外出張も発生）

待遇・条件

- ・ 雇用形態：正社員
- ・ 想定年収：750万円～900万円（経験・能力により応相談）
- ・ 勤務時間：フレックスタイム制度（標準労働時間 7.5時間）
- ・ 休日休暇：完全週休2日制（土・日・祝）／有給休暇／特別休暇
- ・ 福利厚生：社会保険完備、在宅勤務制度、学習サポート、研修制度あり
- ・ 服装自由・カジュアル勤務可

このポジションの魅力

- ・ 次世代自動車市場を支える最前線で、グローバル素材メーカーの中核を担える
- ・ 英語を活かして海外チームと連携しながら、R&Dやマーケティングと協働
- ・ 技術×営業のハイブリッドスキルを磨ける環境
- ・ 裁量の大きなポジションで、戦略設計から実行まで一貫して携われる
- ・ リモート・フレックス制度あり／ワークライフバランスを保ちながら働ける

Required Skills

必須条件：

- 化学・化学工学または関連分野の学士号以上
- 化学・素材業界での営業または技術営業経験（5年以上）
- 自動車業界または電子部品業界でのビジネス経験
- ネイティブレベルの日本語力
- ビジネスレベルの英語力（メール・会話でのコミュニケーションが可能な方）

歓迎条件：

- 複数案件を同時に管理し、チームで協働できる方
- 顧客との信頼関係を築くことが得意な方
- 市場動向を分析し、戦略的に提案できる方
- グローバルチームと連携しながら働くことに興味がある方
- 新しい知識を吸収し、挑戦を楽しめる方

Company Description