



アカウントマネージャー (法人営業) | 東京

先端エレクトロニクス材料／外資系メーカー／フレックスタイム&在宅可

Job Information

Hiring Company

Qnity Japan

Subsidiary

EKC アドバンスド・エレクトロニクス3ジャパン(株)

Job ID

1564647

Division

Interconnect Solutions

Industry

Electronics, Semiconductor

Company Type

Large Company (more than 300 employees) - International Company

Non-Japanese Ratio

Majority Japanese

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Chiyoda-ku

Train Description

Ginza Line, Tameike Sanno Station

Salary

5.5 million yen ~ 7.5 million yen

Salary Bonuses

Bonuses paid on top of indicated salary.

Work Hours

9:00 - 17:30 ※フレックスタイム制（コアタイム11:00-15:00）または裁量労働制の適用

Holidays

土曜、日曜、祝日、年末年始、創立記念日、年次有給休暇、特別有給休暇（冠婚葬祭等）、私傷病休暇、育児休暇、介護休暇

Refreshed

February 13th, 2026 14:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level

Minimum Japanese Level

Fluent

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description**当社について**

Qnityは電子材料および部品ソリューションを専門とし、最先端の半導体チップ製造、パッケージング、インターフェクト、熱対策、電磁波管理など、世界最大かつ最も幅広い製品ポートフォリオを持つ、グローバル企業です。

- AI,高性能コンピューディング、スマート/自動運転など、急成長する分野で優れたポジションを確立
- 50年以上の実績・技術力・顧客関係、研究開発による、信頼されるイノベーションパートナー
- グローバル拠点：39の製造拠点、18の開発拠点。グローバルの連携あり

職務概要

本ポジションは、Pyralux® フレキシブル回路材料の販売促進を担い、日本国内および海外進出を行う日系企業（Landed Japan Operation : LJO）への技術支援・営業活動を行います。

FPC（フレキシブルプリント回路）製造業者、自動車・産業関連の顧客・エンドユーザーに対して技術的なソリューションを提供しながら、インターフェクトソリューション市場における新たなビジネス機会の発掘・育成を行います。

主な業務内容

- 日本およびグローバルの関連チームと連携し、担当顧客（日本/LJO）の売上成長を達成
- 市場動向と顧客の声（VOC）を分析し、主要顧客の需要予測を策定
- FPC製造業者および自動車・産業関連顧客の技術ニーズを把握
- 技術知識と市場洞察を活用し、AFTラミネート製品の提案・販売を推進
- 以下のプロセスを含む営業・技術サービス活動を管理：
 - 潜在的なビジネス機会の特定と営業活動の優先順位付け
 - グローバルチーム（事業開発、製品管理、R&D、品質など）との連携によるプロジェクト推進
 - 営業・技術サービス方針の運用による売上・利益目標の達成
- 顧客との関係構築・維持（FPC製造業者、自動車・産業分野の主要顧客を中心に）：
 - 顧客企業内の多機能・多層レベルとの関係構築
 - 競合他社の動向を把握し、顧客離脱の防止
 - パリューチェーン上のキーパーソンとの長期的な関係構築と活用
 - 顧客の技術的ニーズをQnityのビジネス機会へと転換

個人情報収集の取扱いについて

Qnityの求人へのご応募を目的として受理しました応募関係書類およびそれに伴う個人情報は、厳正かつ安全に保管・管理し、採用選考にかかる情報のご連絡など採用活動以外の目的には使用いたしません。

※Qnityは、機会均等を重んじています。人種、肌の色、宗教、信条、性別、性的指向性、性自認、配偶者の有無、国籍、年齢、退役軍人の有無、障害、その他階級によって、就職希望者を差別しないことは、Qnityの方針です。求人情報の検索や応募に合理的な配慮が必要な場合は、当社HPのアクセシビリティ・ページの連絡先をご覧ください。

【勤務地】

Qnityグループ本社

〒100-6111 東京都千代田区永田町2-11-1 山王パークタワー 溜池山王駅から徒歩1分
リモート可

【給与】

年収510～730万

- 経験・能力を考慮して決定します。
- 上記年収は「基本給+業績連動型変動賞与」です。業績連動型変動賞与を除いた「基本年収」は年収450～650万円を想定しています（ただし経験によります）
- 業績連動型変動賞与：原則年1回、翌年3月。原則個人のパフォーマンス及び事業部の業績によって変動します。

【勤務時間詳細】

- 上記は標準的な所定労働時間です。
- フレックスタイム制度あり。コアタイム11:00～15:00
- 裁量労働制が適用された場合はフレックスタイムは適用されず、8時間働いたものとみなされます。この場合、別途「裁量手当」が支給されます。

【休日休暇】

- 土曜、日曜、祝日、年末年始、創立記念日

- 年次有給休暇
- 特別有給休暇（冠婚葬祭等）
- 私傷病休暇
- 育児休暇
- 介護休暇
- 生理休暇 等

【待遇・福利厚生】

- 契約期間：期間の定め無
- 昇給：原則として年1回・翌年3月
- 通勤費：公的交通機関定期券・ガソリン代1ヶ月分（就業規則に基づき）
- 福利厚生制度：社会・労働保険、退職金制度（企業型確定拠出年金）、災害・障害補償制度、健康管理諸施策（健康診断、エンプロイー・アシスタンス・プログラム、24時間健康相談）等

Required Skills

必須資格・経験

- エレクトロニクス業界（特にFPCまたはフィルム関連）における3年以上の営業・技術経験
- 大卒以上。理系または営業・マーケティング分野の学士号
- 新製品の市場導入・販売経験
- Excel、Word、PowerPointなどのPCスキル
- 日本語・英語ビジネスレベル（会話、読解、文章作成）
- 出張対応可能（最大50%）

求める人物像

- 高い顧客志向があり、子役の要望に迅速に対応できる方
- 顧客ニーズの理解と課題解決能力をお持ちの方
- チーム協調性と優れたコミュニケーション能力をお持ちの方

Company Description