



パーソナルケア営業部 営業職

クローダジャパン株式会社での募集です。 事業企画・事業開発のご経験のある方は歓迎...

Job Information

Recruiter

JAC Recruitment Co., Ltd.

Hiring Company

クローダジャパン株式会社

Job ID

1566928

Industry

Chemical, Raw Materials

Company Type

International Company

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

7 million yen ~ 10 million yen

Work Hours

09:00 ~ 17:45

Holidays

【有給休暇】初年度 10日 3か月目から 【休日】完全週休二日制（土日祝）、年末年始、夏季休暇

Refreshed

November 27th, 2025 14:43

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 NJB2318363】

- (1) 新規ビジネスパイプラインの創出を主導し、主要なビジネスパイプラインの管理、育成を行う。
- (2) 新規事業の創出を主導し、主要な成・機会の開発を管理する。
- (3) 製品の機能と顧客ニーズを結びつけ、中・期的な可能性を持つビジネスアイデアを創出する。
- (4) 市場分析（競合他社や顧客の動向を含む）を実施し、Go to Market 戦略の立案・実行を行う。
- (5) 営業、マーケティング、研究開発、SCM などの社内関係者と部門横断的に連携し、戦略的な事業計画を策定・実行する。

- (6) 重要顧客に対して、アカウント別の戦略を策定し、顧客の要望や潜在ニーズを明らかにする。
 - (7) 意思決定者との関係を構築・維持し、新たなビジネス機会を獲得する。
 - (8) 新製品開発の提案や共同開発の可能性を含む取り組みを特定・提案する。
 - (9) 自社製品、市場動向、顧客ニーズを理解し、効果的な営業戦略を策定・実行する。
 - (10) 納期管理、価格改定の実施、顧客からの苦情対応、販売促進活動を顧客および代理店向けに行う。
 - (11) 顧客ごとの販売予算計画を策定し、目標達成に向けて行動する。
 - (12) パーソナルケア事業の成・戦略に沿って、日本地域のパーソナルケア戦略およびマーケティング計画を実行し、収益性の高い持続可能な事業成・を達成する。
-

Required Skills

- 【募集要項】
- ・ パーソナルケア原料に関する知見
 - ・ 組織の目的を達成するために、チームメンバーや関連部署と協力して業務に取り組める人
 - ・ TOEIC 730点以上程度の英語力。
-

Company Description

■パーソナルケア用原料／医薬・栄養食品用原料の製造及び販売と輸出入貿易業務