



食品メーカー向け直販営業 | 市場分析×製品戦略を担うスーパーバイザーポジション

天然素材分野で世界トップクラスの外資メーカーで働ける

Job Information

Hiring Company

[Rettenmaier Japan Co., Ltd.](#)

Job ID

1567355

Division

Food Ingredients Business Unit

Industry

Chemical, Raw Materials

Company Type

Large Company (more than 300 employees) - International Company

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Chiyoda-ku

Salary

Negotiable, based on experience

Work Hours

In accordance with company regulations

Holidays

In accordance with company regulations

Refreshed

February 16th, 2026 01:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 1 year

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

High-School

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

【企業について | About Rettenmaier Japan】

レッテンマイヤージャパン (JRS Japan) は、ドイツに本社を置き、天然由来のセルロース・繊維素材で世界トップクラス

のシェアを誇るグローバル企業です。食品、製薬、化粧品、工業材料など多分野にわたり、独自の天然由来セルロース製品をグローバルに提供しています。

その日本法人として、レッテンマイヤー・ジャパンは 国内の大手食品メーカー・飲料メーカー・原料商社 向けに、多様な機能性食物繊維・セルロース製品を展開。

- ・安定したグローバル体制
- ・高品質な製品ラインナップ
- ・食品開発の現場から高い信頼

を強みに、日本市場での事業拡大を継続しています。

【募集要項・ポジションの魅力】

本ポジションは、日本国内の食品原料事業における 営業計画の立案～顧客への直販営業 を担う中心メンバーです。海外本社との情報連携を図りながら、市場分析・顧客折衝・商品提案など幅広い業務をお任せします。

- ✓ 国内大手食品メーカーと直接交渉できる裁量の大きさ
- ✓ 製品知識・技術知識を本社と連携しながら深められる環境
- ✓ 市場分析や価格戦略など、事業成長にダイレクトに関われる重要ポジション
- ✓ フリーアドレス制の働きやすい職場 × 柔軟なカルチャー

食品原料・食品開発・海外製品に関心のある方には、非常にやりがいの大きいポジションです。

【業務内容】

<主な職務>

- ・国内食品原料事業の営業計画・売上戦略の立案
- ・マーケティング戦略に基づく売上／利益計画の策定
- ・食品メーカー、飲料メーカーへの直販営業（代理店営業ではありません）
- ・市場動向、供給状況、競合情報の分析と価格戦略の策定
- ・新規製品・既存製品の販売予測、売上クォータ作成
- ・営業活動プラン（Pipeline）の立案・実行
- ・ドイツ本社との技術連携・製品知識習得
- ・顧客との継続したコミュニケーション・交渉
- ・営業チーム内の協働および成果達成

レポートライン：

Food Ingredients Business Unit Director

【待遇・条件】

- ・雇用形態：正社員
- ・年収：経験により応相談
- ・勤務地：レッテンマイヤー・ジャパン 東京オフィス

休日休暇：

- ・夏季休暇（2日）
- ・バースデー休暇（1日）
- ・有給休暇（最大20日）

福利厚生：

- ・交通費支給
- ・各種社会保険完備

【勤務地】

東京都千代田区神田小川町3-26-8 神田小川町三丁目ビル 3F

- ・JR 御茶ノ水駅 徒歩6分
- ・東京メトロ 新御茶ノ水駅 徒歩6分
- ・東京メトロ、都営地下鉄 神保町駅 徒歩6分
- ・都営地下鉄 小川町駅 徒歩5分

Required Skills

必須（MUST）

- ・食品原料・食品メーカー向けBtoBビジネスの経験
- ・ビジネスレベルの英語力
- ・自発的に行動できる方、主体的に顧客開拓ができる方
- ・セルフマネジメントがきちんとできる方
- ・PCスキル（Excel/PowerPoint等）
- ・国内外出張に柔軟に対応できる方

歓迎（NICE TO HAVE）

- 食品原料（ファイバー／セルロース／添加物等）に関する知識
- 技術背景・理系バックグラウンドをお持ちの方
- 対人関係構築力・コミュニケーションスキル

Company Description