



ドイツ系グローバル企業 | 化粧品・ホームケア向け素材の提案営業／直販&市場開拓を担当

化粧品・ホームケアなど成長領域で幅広い製品知識を得られる

Job Information

Hiring Company

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

Job ID

1567356

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

March 2nd, 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、多種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】

本ポジションでは、ホーム&パーソナルケア (HPC) テクニカルアプリケーション領域の国内向け直販営業を担当いただきます。

- ・国内市場向けの営業戦略立案～実行までを自らリード
- ・国内外の顧客との交渉を通じて専門性を高められる
- ・ドイツ本社との連携でグローバルな知見を吸収できる
- ・外資系 × スペシャリティ素材 × 技術営業という希少ポジション

製品知識を深めながら、マーケット拡大にも貢献できる重要なポジションです。

■業務内容

以下の業務を中心に、Japan Marketの成長を担うコアメンバーとして活躍いただきます。

■主な業務

- ・年間売上計画・粗利計画の策定、マーケティング戦略の実行
- ・日本市場における販売目標・売上予測の作成
- ・国内営業プログラム (パイプライン) の企画・推進
- ・供給・需要トレンド、競合、経済動向を踏まえた価格設定と調整
- ・代理店は使わず、直接顧客へ訪問・提案する直販営業スタイル
- ・国内外顧客との商談・交渉
- ・ドイツ本社との技術・製品情報共有 (英語使用)
- ・JRS製品 (セルロース、ファイバー、ハイドロコロイドほか) の習熟
- ・チーム連携による成果創出

■レポートライン

HPC Manager + Technical Application Manager (日本法人)

【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)
- ・パースデー休暇 (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)

- ・BtoBビジネスの営業経験
- ・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）

- パーソナルケア・ホームケア業界（B2B）の営業経験
- 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