



Morgan
McKinley

【外資系理化学機器メーカー】アカウントマネージャー（材料科学） | 業界外からの転職も歓迎！

クリーンエネルギー、半導体、金属材料、高性能電子部品などの研究開発に貢献！

Job Information

Recruiter

Morgan McKinley

Job ID

1569796

Industry

Bank, Trust Bank

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

Negotiable, based on experience

Refreshed

January 6th, 2026 00:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 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

世界的な理化学機器メーカーの材料科学部門にて、アカウントマネージャーを募集しています。

日本の一流大学や研究機関、大手メーカーの研究者に向けて、電子顕微鏡・分光装置などの先端理化学機器を提案していただきます。

クリーンエネルギー、半導体、金属材料、高性能電子部品など、産業全体のイノベーションを支えるやりがいのある仕事です。

主な職務内容

- ・ 先端理化学機器（電子顕微鏡・分光装置など）の営業、顧客関係の構築
- ・ 四半期ごとの営業計画の策定と売上予測

- 大学・企業の研究費や予算課題に応じたソリューションの提案
- 製品デモンストレーションの実施や技術的課題のサポート（エンジニアらと連携）
- 受注内容・仕様の確認・手配など

A global scientific technology leader is seeking an **Account Manager** to drive sales growth in Japan's materials science market. In this role, you will support researchers across industry and academia by providing advanced scientific instruments that enable breakthrough discoveries. Working with cutting-edge tools such as electron microscopes and spectroscopy systems, you will help customers solve technical and budget challenges while expanding the company's presence in high-impact research fields, including clean energy, semiconductors, and advanced materials.

Key Responsibilities

- Manage sales activities and maintain strong relationships with customers using advanced scientific equipment.
- Develop quarterly sales plans and forecast order volumes to support business goals.
- Work with universities and commercial customers to propose solutions for budget and procurement challenges.
- Partner with engineers to conduct product demonstrations and troubleshoot technical issues.
- Ensure all orders are processed accurately with correct specifications and documentation.

Required Skills

必須条件 経験・資格：

- 営業経験5年以上
- 交渉力、コミュニケーション力、プレゼンテーションスキル必須
- 大卒以上（物理・化学・材料系の学位歓迎、但し必須ではありません）

ソフトスキル：

- 必要に応じて周りとの協働して課題を解決できるチームプレイヤー
- 科学的な内容を様々な聞き手にわかりやすく説明できるコミュニケーション能力
- 研究者や技術者の課題（予算、技術等）を理解し、柔軟な発想でソリューションを考案する課題解決力
- 新しい技術を学ぶ学習意欲、向学心
- 優先順位が変わっても臨機応変に対応できる適応力

語学力：

- 日本語：ネイティブレベル
- 英語：ビジネスレベル（読み書き・会話）

歓迎条件

- 理化学機器、材料科学、その他科学系の営業経験者優遇
- 新しい知識をどん欲に吸収し、仕事に活かしていく積極性
- 複数の案件を同時に進められるタスク管理能力

Required Skills and Qualifications Experience:

- 5+ years of sales experience, preferably in scientific or technical markets.
- Strong negotiation, communication, and presentation skills.
- Bachelor's degree; background in physics, chemistry, or materials science is a plus.

Soft Skills:

- Ability to explain complex concepts clearly to scientists, engineers, and business stakeholders.
- Creative problem-solving skills to help customers overcome technical or financial challenges.
- High adaptability, eagerness to learn technical information quickly, and flexibility with changing priorities.

Language Requirements:

- Japanese: Native
- English: Intermediate to Business level

Preferred Skills & Qualifications

- Interest in continually learning new product technologies and applying them effectively.
- Ability to manage multiple customer issues while staying self-motivated and goal-focused.

Company Description

Morgan McKinleyは国際的な人材コンサルティング会社として、さまざまな業界・分野をリードする採用企業様と、スペシャリストとしてのスキルを有する人材とを結びつけるお手伝いをしています。1988年の創立以来、Morgan McKinleyの名は、「卓越した質のサービス」「市場知識の豊富さ」「No.1企業であり続けようとする強い意志」、そして何よりも「実績」を体現する会社として知られています。

リクルーティング スペシャリストである弊社コンサルタントまでお気軽にお問い合わせください。