



## OEM・素材事業部 海外営業課 マネージャー候補

株式会社ユーグレナでの募集です。法人営業（その他）のご経験のある方は歓迎です。

### Job Information

**Recruiter**

JAC Recruitment Co., Ltd.

**Hiring Company**

株式会社ユーグレナ

**Job ID**

1583190

**Industry**

Pharmaceutical

**Job Type**

Permanent Full-time

**Location**

Tokyo - 23 Wards

**Salary**

6.5 million yen ~ 8 million yen

**Work Hours**

09:00 ~ 18:00

**Holidays**

【有給休暇】入社即時給付 ※入社月によって初年度付与日数に変更有 ※入社7ヶ月目には最低10日以上 【休日】完全週休二日制 土...

**Refreshed**

March 19th, 2026 15:20

### 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 NJB2349636】

【事業内容】

ヘルスケア事業は、独自成分「パラミロン」を含む59種類の豊富な栄養素を持つ「石垣島ユーグレナ」をはじめ、「ヤエヤマクロレラ」「カラハリスイカ」「ミドリ麹」といった当社独自の素材を活用し、バイオテクノロジーを駆使した商品・サービス開発及び販売に取り組んでいます。明日の健康、そして100年後の健康も見据え、サステナブルな健康生活の実現をサポートしていきます。

【部門ミッション「世界中の人々を健康に、そして美しく」】

海外営業課では、微細藻類を中心とした栄養価の高い原料を世界へ届け、健康食品・機能性飲料・化粧品分野でグローバ

ルな市場拡大に取り組んでいます。

- ・ 微細藻類原料の海外向け輸出版売
- ・ Made in Japan の健康食品・機能性飲料のOEM受託
- ・ 自社製品（食品・化粧品）の海外市場への展開

成長し続ける健康・ウェルネス市場の中で、日本発の素材・製品を世界に広げる中心的な役割を果たしています。

#### 【仕事内容】

##### ■海外営業（新規開拓・既存顧客フォロー）

健康食品原料、OEM製品、自社製品（食品・化粧品）を海外へ提案・販売します。新規顧客開拓・販路拡大が主な活動となります。

- ・ 海外展示会への出展・商談
- ・ JETRO等のネットワークの活用
- ・ 顧客課題の把握・提案・クロージング
- ・ 代理店/パートナー管理

⇒海外市場の売上拡大を牽引するコアポジションです

##### ■海外市場の戦略立案・実行

「どの製品を、どの国・顧客層へ、どのように展開するか」伸びしろの大きい市場に対し、仮説立案から実行まで裁量を持って動きます。

- ・ 市場・競合分析
- ・ 商流設計
- ・ 中長期戦略の設計
- ・ 新チャネル開拓

⇒ 事業づくりの0→1にも関われるフェーズです

##### ■チームマネジメント

国籍・経歴の異なるメンバーをマネジメントし、チームとして成果を最大化します。

- ・ メンバー育成
- ・ 目標設定・進捗管理
- ・ チーム方針の策定

---

## Required Skills

#### 【必須要件】

- ・ 4年制大学卒業以上
- ・ 海外営業経験3年以上
- ・ マネジメント経験
- ・ 英語を活用したビジネススキル（英語での商談ができる。TOEIC700点以上が目安）
- ・ 海外出張が可能な方（1週間程度・年数回）
- ・ 新規市場開拓・既存顧客育成の経験

#### 【歓迎要件】

- ・ 食品、健康食品や化粧品の輸出経験
- ・ マーケティングや商品開発の経験
- ・ 英語以外の語学力

---

## Company Description

・ ユーグレナ等の微細藻類の研究開発、生産・ユーグレナ等の微細藻類の食品、化粧品の製造、販売・ユーグレナ等の微細藻類のバイオ燃料技術開発、環境関連技術開発・バイオテクノロジー関連ビジネスの事業開発、投資等