



## 導電助剤の営業職

大手総合化学メーカーでの募集です。法人営業（その他）のご経験のある方は歓迎で...

### Job Information

**Recruiter**

JAC Recruitment Co., Ltd.

**Hiring Company**

大手総合化学メーカー

**Job ID**

1585240

**Industry**

Chemical, Raw Materials

**Job Type**

Permanent Full-time

**Location**

Tokyo - 23 Wards

**Salary**

6 million yen ~ 9 million yen

**Work Hours**

08:30 ~ 17:20

**Holidays**

詳細は求人ご紹介時にご案内いたします。

**Refreshed**

May 2nd, 2026 17:00

### 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 NJB2362712】

**■仕事内容**

当社の特殊導電材料部において、電池導電助剤の営業担当としてご活躍いただきます。

**■担当する製品について**

当社が製造する導電助剤は、主に2つの用途で活用されています。

- (1) リチウムイオン電池
- (2) 海底高圧ケーブル

アセチレンガスを原料としているため、不純物の極めて少ない高純度な製品となっております。

**■具体的な業務内容****(1) 営業担当**

国内外のお客さまに向けた営業担当としてご活躍いただきたいと考えています。

海外顧客は北米とアジア圏をご担当いただく予定です。顧客はリチウムイオン電池製造メーカー、ケーブル製造メーカー、スラリー・コンパウンド製造メーカーが中心です。

単独での営業活動に留まらず、当社の現地法人や商社と協働しながら営業活動を実施いただきます。

**(2) 予算、売上の見込・実績・収益性の管理**

製品全体の予算、売上の見込・実績・収益性の管理を実施いただきます。

**(3) 受注管理、製造部門との協業**

(1) デリバリー担当者と協議・調整を重ねながら顧客の受注状況を管理します

(2) 工場製造部門と製造スケジュール、顧客対応をご担当いただきます

**■期待する役割**

・単なる営業活動に留まることなく、マーケット内での担当製品のポジション、将来性や収益性を的確に捉え、顧客やメンバーを率先垂範する担当者として活躍すること。

・社内において他のメンバーとの情報交換を重ねながら協調性と推進力をもって営業活動を実施すること。

---

**Required Skills****■必須条件**

・ BtoBビジネスにおける営業の実務経験（目安：5年以上）

・ 英語にて顧客との商談資料準備、商談（Web/対面/電話）が可能であること

※業界・業態（メーカー/商社）は問いません。

**■経験があると本業務で活きる経験**

・ カーボンブラック、カーボンナノチューブ、その他スラリー製品に関する知見

---

**Company Description**

ご紹介時にご案内いたします