

Michael Page

www.michaelpage.co.jp

スペシャルティケミカル／電子材料 | セールスマネージャー募集【大阪】

半導体・電子材料向け | 営業マネージャー募集

Job Information

Recruiter

Michael Page

Job ID

1589727

Industry

Chemical, Raw Materials

Company Type

Small/Medium Company (300 employees or less) - International Company

Job Type

Permanent Full-time

Location

Osaka Prefecture

Salary

10 million yen ~ 14 million yen

Salary Bonuses

Bonuses included in indicated salary.

Refreshed

April 24th, 2026 09:00

General Requirements

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level

Minimum Japanese Level

Business Level

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

日本市場におけるスペシャルティケミカル／電子材料ビジネスの拡大を担い、既存顧客の深耕から新規ビジネス開発までをリードするセールスマネージャーポジションです。日本の顧客と長期的な関係を構築しながら、社内技術チームや海外関係者と連携し、持続的な成長を牽引していただきます。

Client Details

本ポジションのクライアントは、日本においては医薬品原料、スペシャルティケミカル、電子材料を取り扱う専門商社としての機能を担っています。

海外拠点で生産・開発された製品を日本市場向けに輸入・販売し、日本の製薬・化学・電子材料メーカーとのビジネスを展開しています。

一方で、同社は単なるトレーディングカンパニーではなく、グローバルでは製造・R&D・カスタム合成機能を有するハイブリッド型のビジネスモデルを持つ点が特徴です。製造・開発拠点では、APIや中間体、スペシャルティケミカルの製造、プロセス開発、顧客要件に基づくカスタム合成を行っており、日本側はその技術的背景を活かした提案型・ソリューション型の商社機能を果たしています。

日本法人は現在、立ち上げ・拡大フェーズにあり、少数精鋭体制のもとで営業・ビジネス開発を中心に市場開拓を進めています。

完成された大手メーカーとは異なり、事業づくりに主体的に関われる裁量の大きい環境である点が大きな特徴です。

Description

- 日本市場におけるスペシャルティケミカル／電子材料の営業・ビジネス開発
- 半導体、電子材料、化学メーカー顧客との関係構築・ビジネス拡大
- 新規顧客および新規用途の開拓
- 顧客要件の把握および社内技術チームとの連携
- 価格・商務条件の交渉、顧客満足度の向上
- 市場動向・競合分析および中長期販売戦略の策定・実行

Job Offer

- 年収：1,000万円～1,400万円（ご経験・スキルに応じて決定）
- 専門性：スペシャルティケミカルなど、専門性の高い化学製品に携わりながら、業界知識・技術理解を深めることが可能
- 環境：成長を続ける企業における、安定した事業基盤と中長期的なキャリア形成
- 勤務地：大阪拠点
- ※大阪以外にお住まいの方も応募可能ですが、大阪周辺への定期的・頻繁な出張が必須となります

To apply online please click the 'Apply' button below. For a confidential discussion about this role please contact Yuka Kawase on +813 6627 6068.

Required Skills

- 化学業界でのBtoB営業経験（目安10年以上）
- スペシャルティケミカルまたは電子材料分野での経験
- 日本市場での顧客対応・ビジネス開発経験
- 日本語：ビジネスレベル（JLPT N2以上尚可）
- 英語：ビジネスコミュニケーション可能
- 自律的に動き、長期的なビジネス成長に貢献できる方

Company Description

本ポジションのクライアントは、日本においては医薬品原料、スペシャルティケミカル、電子材料を取り扱う専門商社としての機能を担っています。

海外拠点で生産・開発された製品を日本市場向けに輸入・販売し、日本の製薬・化学・電子材料メーカーとのビジネスを展開しています。

一方で、同社は単なるトレーディングカンパニーではなく、グローバルでは製造・R&D・カスタム合成機能を有するハイブリッド型のビジネスモデルを持つ点が特徴です。製造・開発拠点では、APIや中間体、スペシャルティケミカルの製造、プロセス開発、顧客要件に基づくカスタム合成を行っており、日本側はその技術的背景を活かした提案型・ソリューション型の商社機能を果たしています。

日本法人は現在、立ち上げ・拡大フェーズにあり、少数精鋭体制のもとで営業・ビジネス開発を中心に市場開拓を進めています。

完成された大手メーカーとは異なり、事業づくりに主体的に関われる裁量の大きい環境である点が大きな特徴です