



## 【世界大手非鉄金属メーカー】 Sales Manager

ユミコアジャパン株式会社での募集です。 法人営業（その他）のご経験のある方は歓迎...

### Job Information

**Recruiter**

JAC Recruitment Co., Ltd.

**Hiring Company**

ユミコアジャパン株式会社

**Job ID**

1590531

**Industry**

Chemical, Raw Materials

**Company Type**

International Company

**Job Type**

Permanent Full-time

**Location**

Tokyo - 23 Wards

**Salary**

6.5 million yen ~ 10 million yen

**Work Hours**

09:00 ~ 17:30

**Holidays**

【有給休暇】有給休暇は入社時から付与されます 入社7ヶ月目には最低10日以上 【休日】完全週休二日制 土日 祝日 GW 夏季...

**Refreshed**

April 30th, 2026 16:05

### 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 NJB2345207】

**■Purpose of the job**

営業担当者は、自身の目標達成に責任を負い、ユミコアの成長戦略に沿って、PEM（ガラス用エンジニアリング部品）事業ラインおよびUPMRにおけるプラチナ系製品および関連サービスの事業拡大に貢献する役割を担う。

**■Customer**

ガラスメーカー

※ガラス製造用の機械で使用される貴金属製品の販売を担当いただきます。

#### ■Strategic focus

営業担当者は、1～3年以内に以下の業務を担当する：

- 1) 予算達成に向けた日常業務のフォローアップ
- 2) 日本および必要に応じてその他のアジア諸国における既存顧客ならびに新規顧客への新規プロジェクト提案
- 3) ユミコアの戦略策定に必要な市場調査（既存市場・潜在的新規市場、競合動向、将来の応用分野等）
- 4) バックオフィス、ユミコア日本法人同僚、PEM（例：ドイツ）、UPMR（例：ベルギー）との連携
- 5) 自己管理能力

#### ■Main responsibilities

・営業実行／プロモーション：既存顧客のフォローアップ

日常業務の進捗管理

予算案の作成と上司およびPEM／UPMRへの共有

予算達成

契約締結に向けた交渉（例：価格、支払条件、納期など）。必要に応じて上司および事業部門のサポートを含む

与信管理と確実な支払い確保

PEMによる円滑な生産開始に必要なPGMを確保するため、顧客との重量アカウント管理を実施

オプション：APAC地域におけるPEMの全潜在顧客の担当

・マーケティング／アプローチ設定：既存／潜在顧客への効率的かつ論理的な営業アプローチを可能とする「市場情報」を収集・整理

6ヶ月ごとに定期的な市場調査・分析（「マーケットインテリジェンス」）を実施

マーケットインテリジェンスに基づき、営業担当者は短期・長期の両方の営業アプローチを立案。これらの案は上司およびPEM/UPMR/AGOSIと共有し、戦略を確定する。

## Required Skills

#### ■Functional requirements

【必須】

技術図面の理解

技術製品・アプリケーション・サービスの販売経験

日本語ネイティブレベルかつ英語ビジネスレベル

リスク分析

批判的思考

【歓迎】

機械工学に関する知識

ガラス産業または貴金属アプリケーション分野での経験が望ましい

#### ■Personal skills

営業部長への定期的な報告をしながら、自律的に業務を遂行できること

オープンな姿勢、特にネガティブな情報も共有できること

新しい環境や変化する環境に自ら迅速に適応できること

業務遂行や問題解決において自ら率先して行動する

割り当てられた業務に対して主体的に取り組む：実践的な姿勢

決断力があること

ストレス耐性があること

顧客とユミコアの利益が対立する場合にも対応できる能力

## Company Description

【ユミコアを構成するビジネスグループ】「自動車触媒を中心とする貴金属触媒」「リチウムイオン電池向け材料」「貴金属・非鉄金属リサイクル」【主な製造・販売品目】リチウムイオン電池向け材料（例：コバルト・ニッケル製品）、ガラス製造向け貴金属加工品、化学品製造向け貴金属網触媒（用途例：硝酸製造）、貴金属化成品（用途例：自動車触媒製造、工業触媒製造、シリコン製造、医薬品製造）、貴金属メッキ薬品、スパッタリングターゲット、工業用ろう材、電気接点、貴金属・非鉄金属リサイクルサービス【主な販売先】大手化学品メーカー、リチウムイオン電池製造メーカー及びリチウムイオン電池サプライチェーン、大手ガラスメーカー、非鉄金属精錬会社、電気・電気メーカー、自動車触媒・工業触媒製造メーカー、医薬品メーカー、メッキ加工メーカー、超硬工具製造メーカー 他