



Understanding People

Non-Ferrous Sales Manager 非鉄営業マネージャー - Casting Materials

Up to 9.4M JPY salary, Full remote

Job Information

Recruiter

Specialized Group

Job ID

1591697

Industry

Chemical, Raw Materials

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

Negotiable, based on experience

Refreshed

May 13th, 2026 18:35

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

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

Non-Ferrous Sales Manager 非鉄営業マネージャー - Casting Materials (Competitive salary, Full Remote)

Our client, a leading company in the cast iron and cast steel industry, is seeking a Non-Ferrous Sales professional to join their newly established non-ferrous division. This role offers the opportunity to specialize in the non-ferrous market, focusing on aluminum and copper alloys, and to contribute to the company's global strategy. Enjoy full work-from-home flexibility and a competitive salary package, with potential earnings up to 9,400,000 JPY for managerial positions.

当社のクライアントである鋳鉄および鋳鋼業界のリーディングカンパニーは、新たに設立された非鉄部門に加わる非鉄金属営業のプロフェッショナルを募集しております。このポジションでは、アルミニウムおよび銅合金に特化し、グローバル戦略に貢献するチャンスがあります。フルリモート勤務の柔軟性と、最大で940万円の競争力のある給与パッケージをご用意しています。

Key Responsibilities:

- Sell casting auxiliary materials to aluminum rolling manufacturers
 - Sell casting auxiliary materials to secondary alloy manufacturers
 - Propose solutions for aluminum and copper alloy casting challenges
 - Collaborate with global product managers for market strategy
 - Develop market share in non-ferrous casting industry
 - Conduct client visits and manage sales activities remotely
-
- アルミ圧延メーカーへの鑄造補助材料の販売
 - 二次合金メーカーへの鑄造補助材料の販売
 - アルミニウムおよび銅合金の鑄造課題に対するソリューション提案
 - グローバル製品マネージャーと連携した市場戦略の策定
 - 非鉄鑄造業界での市場シェアの拡大
 - クライアント訪問およびリモートでの営業活動の管理

Qualifications:

- Experience in flux sales to aluminum rolling manufacturers
 - Experience in flux sales to secondary alloy manufacturers
 - Japanese language proficiency (JLPT N2 or higher)
 - Valid driver's license
 - Knowledge of non-ferrous metals, especially aluminum and copper alloys
 - Ability to write reports in English using translation tools
 - Experience in a sales role within the casting industry
 - Degree in Metallurgy, Casting, or Materials Engineering is preferred but not mandatory
-
- アルミ圧延メーカーへのフラックス販売経験
 - 二次合金メーカーへのフラックス販売経験
 - 日本語能力（JLPT N2以上）
 - 普通自動車免許
 - 非鉄金属、特にアルミニウムおよび銅合金に関する知識
 - 翻訳ツールを使用した英語での報告書作成能力
 - 鑄造業界での営業経験
 - 冶金、鑄造、または材料工学の学位があれば尚可

Company Description