



国内外営業/環境保全触媒営業G

日揮触媒化成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で...

Job Information

Recruiter

JAC Recruitment Co., Ltd.

Hiring Company

日揮触媒化成株式会社

Job ID

1592379

Industry

Chemical, Raw Materials

Job Type

Permanent Full-time

Location

Kanagawa Prefecture

Salary

5 million yen ~ 9 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 入社日に応じて変動（入社日に2日、3か月後に入社日に応じて7~13日、翌年度に2...

Refreshed

May 14th, 2026 16:01

General Requirements

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Technical/Vocational College

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

【求人No NJB2366163】

国内既存顧客の維持・拡販及び素材の海外事業維持・拡販をメインとした担当者として就業いただきます

■期待する役割

営業担当の即戦力として、早期に商品特性と当社の基盤技術を理解した上で、顧客や社内調整を行うこと。与えられた既存の販売活動だけでなく、様々な局面での提案・改善にも期待します。

■担当顧客

担当する国やエリア、顧客数は案件内容により異なります。

入社後、適正を踏まえて担当を決定します。海外は主に英語対応で問題はありません。（英語以外言語修得はWELCOMEです）

海外は直接輸出が主であるため、Incotermsの理解が必須となります。

■営業活動について

WEBにするか、直接訪問にするかの判断は、状況や打ち合わせ内容などで判断し、都度 上長との相談となります。海外出張時における1回の出張での日数は、場所、目的、顧客数にもよりますが、実績では1回で5～7日程度です。

■海外駐在について

現在のところ海外駐在の可能性はありません。

■英語使用頻度

海外顧客とは、メールや電話、WEB会議等、日々の業務で英語を使用しています。専門・技術用語は入社後のOJTにより学んでいただけます。

■他部との調整

営業・研究・製造部門をまたぐビジネスユニットを組成し、定例会議や案件毎の非定常打ち合わせを頻繁に実施。

■仕事の面白み・やりがい

製品の性能・付帯サービス等を総合して採用可否が決まる事が多く、顧客への提案にも様々な工夫を織り込む事が可能な点。

市況・顧客状況が日々変化中、厳しいながらも顧客との交渉を通じて最適解（落としどころ）を探ることに大きな醍醐味がある点。

■キャリアパス

当面はグループ内取扱い商品の販売を中心に実務に取り組んでいただきます。ご経験およびスキルに応じて新規事業開発等を担当いただく可能性もあります。

単なる販売担当者ではなく、事業を牽引する存在となっていただきたいと思っております。

Required Skills

営業実務経験 3年以上（化学品や工業品メーカー、商社等）

上記のなかで、海外輸出入の経験もあれば尚可

お客様のニーズに耳を傾け、当社製品に興味を持って前向きに取り組んでいただける方を歓迎します。

また、社内関連部署との調整を図り、自ら考え、行動する姿勢を大切にしながら、提案活動を通じてお客様との信頼関係を築いていただきます。

Company Description

1. 石油精製触媒事業・FCC触媒、水素化プロセス用（精製・処理・分解）触媒等石油精製用触媒の製造・販売
2. ケミカル・環境保全触媒事業・石油化学用、水素化用、ガス変性用触媒、触媒担体およびゼオライト等のケミカル触媒の製造・販売・排煙脱硝触媒等の環境製品の製造・販売・色素増感型太陽電池材料、燃料電池用触媒等新エネルギー製品の製造・販売
3. ファイン事業・情報・電子材料、光学材料、化粧品材料、生活関連材料、コロイド材料等の製造・販売