



## アカウントマネージャー

### Job Information

**Hiring Company**

Momentive Performance Materials Inc.

**Job ID**

1597663

**Industry**

Chemical, Raw Materials

**Company Type**

Large Company (more than 300 employees) - International Company

**Non-Japanese Ratio**

Majority Japanese

**Job Type**

Permanent Full-time

**Location**

Tokyo - 23 Wards, Minato-ku

**Salary**

6 million yen ~ 9 million yen

**Salary Bonuses**

Bonuses included in indicated salary.

**Work Hours**

会社の規定に準ずる

**Holidays**

会社の規定に準ずる

**Refreshed**

July 1st, 2026 00:00

### General Requirements

**Minimum Experience Level**

Over 6 years

**Career Level**

Mid Career

**Minimum English Level**

Basic (Amount Used: English usage about 25%)

**Minimum Japanese Level**

Native

**Minimum Education Level**

Bachelor's Degree

**Visa Status**

Permission to work in Japan required

### Job Description

#### 《募集要項・本ポジションの魅力》

- 機能性添加剤の営業戦略立案から顧客対応まで担い、日本市場拡大を推進

- 農薬用展着剤の拡販を主導し、事業成長に直接貢献できる裁量の大きな環境
- 顧客や代理店、開発・製造部門と連携し、幅広い業界知識と営業力を磨ける
- 充実した報酬制度や能力開発プログラムがあり、多様なキャリア形成が可能

**【業務内容】**

スペシャルティ・アディティブ事業の中でシランカップリング剤、シリコン系工業プロセス用離型剤、消泡剤、農薬用添加剤などの機能性添加剤を中心に、国内の営業活動全般をカバーし、日本市場のビジネスの成長を実現いただきます。特に、農薬用展着剤の日本拡販についてリードしていただきます。

- 日本全体の営業戦略との整合性を確保しながら、SA（スペシャルティ・アディティブ（機能性添加剤））ビジネスを継続的に成長させるため、年間営業計画の達成に向けて取り組む。
- 農薬用展着剤の日本拡販と販売計画達成に向けて取り組む。
- 代理店と密接に連携し、既存顧客との関係とそのビジネスを維持する。
- SAの事業目標を達成するために、社内の各部署（カスタマーサービス、製造、開発、ファイナンス、プロダクト・スチュワードシップ、サプライチェーンなど）と協力する。
- 会社の製品とサービスに関する最新の知識を維持する。
- 需要予測、既存および新規顧客とプロジェクト、価格設定、その他営業運営に関連するデータについて、会社の様々なERPシステム（日常的なITシステム）を通して管理する。
- 顧客関連マーケットの消費者の行動を知るためのデータ収集と分析を行う。
- 苦情を解決し、プロセスを改善することでさらなる問題を防ぐ。
- 市場調査や顧客との交流を通じて業界のトレンドを把握する。

**■提供するサービス：**

モメンティブでは、社員の福利厚生を重視し、競争力のある総合的な報酬と能力開発プログラムを提供しています。私たちの包括的な文化は、強い帰属意識を育み、あなたの潜在能力を最大限に発揮できるよう、多様なキャリアの機会を提供します。革新的な問題解決とコラボレーションを通じて、私たちは共に意義ある影響を与える持続可能なソリューションの創造に努めています。モメンティブのチームで明るい未来を切り開きましょう。#BePartoftheSolution

**【雇用形態】**

フルタイム

**【給与】**

経験考慮の上、応相談

**【就業時間】**

会社の規定に準ずる

**【勤務地】**

東京

**【休日休暇】**

会社の規定に準ずる

**【待遇・福利厚生】**

会社の規定に準ずる

---

**Required Skills****【必須要件】**

- 5年以上の営業関連経験
- 農薬用製剤の営業（マーケティング）経験
- ネイティブレベルの日本語力
- データを収集、追跡、分析する能力
- 商品、ビジネス、市場に対する高い学習意欲
- 問題解決の経験
- 社内外との信頼関係を築き、協働する能力
- 英語の使用経験

**【歓迎要件】**

- 化学または関連分野の学士号取得者
- 農薬用展着剤、工業プロセス用離型剤、消泡剤等の化学材料の営業使用経験
- 複数のERPシステムの使用経験

---

**Company Description**