



アカウントマネージャー（パーソナルケア事業）

Job Information

Hiring Company

Momentive Performance Materials Inc.

Job ID

1597686

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

5 million yen ~ 8 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

June 24th, 2026 19:48

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》

- ・ パーソナルケア市場向け営業・マーケティングを担い、代理店や顧客との関係構築を推進

- ・市場分析や戦略実行を通じて新規ビジネス機会を創出し、事業成長に貢献できる
- ・R&DやADEと連携し、製品価値提案や技術情報発信など幅広い業務に携われる
- ・グローバル連携や展示会運営などを通じ、マーケティングと営業の実務力を磨ける

【業務内容】

日本国内のパーソナルケア事業において、営業とマーケティングの活動を通じ顧客と代理店を含む窓口を主に担当します。マーケティング、テクノロジー、ADEで構成されるコアビジネスチームと密接に連携し、弊社のシェアを市場で拡大するための新規ビジネスチャンスを獲得します。

- ・パーソナルケア事業の成長戦略に沿い、日本のパーソナルケア戦略およびマーケティング計画を実施・実行し、収益性の高い持続可能な業績を達成します。
- ・日本における事業の成長分野を特定し、発展させます。
- ・市場のトレンドを認識し、顧客のニーズを満たすことで、弊社製品の差別化を図ります。顧客や代理店に正しい製品価値を提案し、機動的なイノベーションプログラムを推進します。
- ・弊社製品を市場で差別化し、成長を持続可能にするために、コマーシャル、マーケティング、ADE (Application Development Engineer)、研究開発部門と連携し、市場動向を把握し、顧客のニーズを満たします。
- ・研究開発部門、ADE、ステークホルダーと協力し、日本のパンフレット、マーケット情報、製品テクニカルデータシート、弊社の日本語ウェブサイトのコンテンツを作成します。
- ・セミナー、主要顧客でのワークショップやトレードショーを開催します。
- ・事業成長のため代理店と提携し、代理店の営業部門にトレーニングや技術的および営業に直結するサポートを提供することで、製品拡販を強化し、新たなビジネス機会を創造します。
- ・新製品を正しい価値提案とともに迅速に販売開始します。
- ・市場の競合情報を収集・分析し、ダイナミックな市場における適切なアクションプランを策定します。
- ・新製品および既存製品の特長、販売可能性を理解し、パーソナルケア市場の動向と課題を確認し、顧客のニーズを満たし、差別化に向けた市場調査活動を行います。

■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】

- ・パーソナルケア市場における洞察力、マーケティング洞察力、分析力、プランニング力、予算管理能力、組織マトリックスへの理解があること。
- ・化学原料業界における2～3年以上の営業経験があること。パーソナルケア処方開発または技術サービスの経験があれば尚可。
- ・新規事業開発における実績があり、特約店を管理し事業の成長に繋げるスキルがあること。
- ・高い対人スキルと影響力、創造性と革新性、積極性、自発性、あらゆるレベルの人々と接する能力があること。
- ・化学/生化学/化粧品関連の学士号/修士号取得者
- ・日本語ネイティブ、基礎的な英語力
- ・出張に対応できること
- ・世界中の人々と頻りに電話会議に参加できる柔軟性があること

【歓迎要件】

- ・パーソナルケア処方や市場に精通していること。
- ・優先順位をつけて複数のプロジェクトを同時に処理し、部門横断的なチーム環境で働く能力。
- ・チームワークとコミュニケーション能力が高く、ペースの速い業界で働くことができる。
- ・顧客や業界との信頼関係を構築する能力。
- ・高い顧客および代理店管理能力。
- ・MBAがあれば尚可

Company Description