



法人営業（化粧品・パーソナルケアメーカー向けの原料）

化粧品原料 | 法人営業 | 英語活用 | 外資系

Job Information

Hiring Company

Cargill Japan LLC.

Job ID

1607667

Industry

Food and Beverage

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

6 million yen ~ 11 million yen

Salary Bonuses

Bonuses paid on top of indicated salary.

Work Hours

9:30am - 5:30pm JST

Holidays

会社の規定に準ずる

Refreshed

August 26th, 2026 03:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Fluent

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》

- 化粧品・パーソナルケア向けの植物由来・サステナブル原料を提案する営業業務
- 戦略顧客との関係構築や新規商材の開拓を通じ、国内事業の成長を牽引できる
- 日本市場の知見をAPAC・グローバルへ発信し、国際的な環境で営業力を磨ける
- 外資系企業で英語を活用し、国内外の関係者と連携しながら裁量を持って働ける

【業務内容】

日本におけるカーギルのバイオイндаストリアル・ビューティー＆パーソナルケア事業の営業活動を担っていただきます。化粧品・パーソナルケア製品向けのバイオベース、植物由来、サステナブルな原料・ソリューションを中心に、事業の拡大を推進するポジションです。

戦略顧客との関係構築・強化、既存および新規製品ポートフォリオにおける成長機会の発掘、販売代理店との関係・協業の管理、日本市場に関する情報やインサイトのAPAC・グローバルチームへの共有などを担当します。

また、日本市場における主要な営業担当者として、顧客、国内の関係者、APACのビューティー事業チームをつなぐ役割を担い、事業成長の加速と、日本の高度な美容・パーソナルケア市場におけるカーギルのプレゼンス向上に貢献していただきます。

< 具体的には >

- ・ 営業提案の企画・作成・実施、および製品の効果的なデモンストレーションやプレゼンテーション
- ・ 顧客との強固な関係を構築し、顧客（アカウント）ごとの事業計画を策定
- ・ 顧客訪問を含む日々の営業活動を計画し、達成すべき定量・定性目標を設定
- ・ 市場や競合の動向を継続的に把握し、得られた情報を社内の上位担当者・関係者へ共有
- ・ 中程度の複雑さを伴う課題について、最小限の監督のもと自律的に解決するとともに、より複雑な課題については適切な担当者へエスカレーション
- ・ その他、会社から指示された業務

【雇用形態】

正社員

【給与】

570万円～1100万円＋賞与

【就業時間】

9am - 6pm JST

【勤務地】

東京都

【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】**

- ・ 学士号
- ・ 営業、アカウントマネジメント、事業開発、またはテクニカルセールスにおける3年以上の実務経験。
- ・ 美容、パーソナルケア、化粧品原料、特殊化学品、または関連業界での実務経験。
- ・ B2B顧客関係の管理経験。
- ・ 優れたコミュニケーション能力およびステークホルダー管理能力。
- ・ 日本語はネイティブレベル、英語はビジネスレベルでのコミュニケーション能力。

【歓迎要件】

- ・ 化粧品・パーソナルケアメーカーへの原料、原材料、または機能性ソリューションの販売経験。
- ・ 多国籍のビジネス環境における戦略的アカウントの管理経験。
- ・ バイオベース、天然由来、植物由来、または持続可能な原料ソリューションに関する知識。
- ・ マトリックス組織において、地域およびグローバルなステークホルダーと協業した経験。

Company Description