

【800～950万円】【東京/滋賀】機能性樹脂・微粒子事業における営業担当者｜HPP397

積水化学工業株式会社での募集です。 事業企画・事業開発のご経験のある方は歓迎で...

Job Information

Recruiter
JAC Recruitment Co., Ltd.

Hiring Company
積水化学工業株式会社

Job ID
1613348

Industry
Chemical, Raw Materials

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards

Salary
8 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7ヶ月目には最低10日以上 年次有給休暇（初年度3～15日/入社月による、2...

Refreshed
November 13th, 2026 04:00

General Requirements

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Business Level

Minimum Japanese Level
Native Level

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

【求人No NJB2412713】
業務内容
日本を含む東アジア市場（韓国・中国・台湾）の営業担当として、機能性樹脂・微粒子の拡販と用途開拓を推進する自律型人材を募集。将来の海外駐在も見据えて活躍できる方を歓迎します。

業務内容詳細・テーマ
・東アジア重点アカウントの拡大：日本を含む東アジアの既存顧客の関係深化・シェア拡大、現地積水グループ販売会社や代理店と連携し、採用品のアップグレード / 横展開により、売上・利益の最大化をリード。
・製品・用途ポートフォリオ転換推進：用途起点での提案・拡販を担当。顧客課題に応じた最適な製品・用途を提案し案件

を創出、ビジネス化までリーディングします。
・新規顧客・新規用途の開拓：非顧客へのアプローチ、顧客探索・ネットワーキング、キーパーソン特定を行い、用途起点で案件を創出。
・提案・交渉と社内連携：提案資料の作成、商習慣を踏まえた交渉・合意形成を推進。ＲＤ / 製造 / 品質 / 海外拠点と連携し、仕様検討から量産立ち上げまでをドライブします。

・将来的なグローバル配属：事業成長の重要エリアである東アジアへの早期駐在の可能性があります。現地での顧客開拓・アカウント拡大を最前線で担っていただきます。（当事業部では欧米へのビジネス展開も積極的に進めており、ご本人のキャリア指向に応じて、現地駐在の可能性もあります。）

■出張の有無
国内、海外ともに有り
海外出張は0～2回/月

Required Skills

【必須要件】
・6年以上のB2B営業経験（顧客折衝・提案推進の実務経験）
・自律的に計画を立て、納期を確実に守り、推進できる主体性
・顧客深耕・新規開拓の実務経験
・未知への探求に強い好奇心を持ち、自ら進んで学び、実務に活かす行動力

【歓迎要件】
・化学・材料に関する基礎理解、もしくはキャッチアップできる素地
・英語または韓国語・中国語での実務コミュニケーション（会議・メール・資料作成）
・東アジアでの業務経験、またはグローバル案件のリード経験
・新しい市場や顧客の創造に携わった経験（成功・失敗どちらも歓迎）
・将来的な海外駐在への意欲

Company Description

【住宅カンパニー】【環境・ライフラインカンパニー】【高機能プラスチックスカンパニー】の3カンパニーと【コーポレート】