

【900 ~ 1400万円】Field Sales

日本ゴア合同会社での募集です。 法人営業（消費財）のご経験のある方は歓迎です。

Job Information

Recruiter
JAC Recruitment Co., Ltd.

Hiring Company
日本ゴア合同会社

Job ID
1617378

Industry
Chemical, Raw Materials

Company Type
International Company

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards

Salary
9 million yen ~ 14 million yen

Work Hours
08:00 ~ 17:00

Holidays
【有給休暇】有給休暇は入社時から付与されますが、入社月によって付与数は異なります。 入社初年度：1 ~ 12日 入社次年度：13日…

Refreshed
October 29th, 2026 20:00

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 NJB2418653】
■ゴアについて
ゴアは65年以上にわたり、探求、製品イノベーション、そしてアソシエートのやりがいのあるキャリアを通じて、人々の生活を向上させてきました。私たちは製品や技術だけでなく、アソシエート一人ひとりの成長と自己開発を通じて、可能性の限界を押し広げています。

■概要
日本のコンシューマー事業において、意欲と経験を備えたフィールドセールスアソシエイトを募集しています。本ポジションでは、日本のコンシューマーセグメントにおける複数の顧客を担当し、その事業管理・開拓を担います。特に、主要な戦略顧客の一つを中心に担当し、Head to Toe（ガーメント、フットウェア、アクセサリー）の各製品カテゴリーにわたる持続的な事業成長の推進と、長期的な顧客パートナーシップの強化に取り組みます。顧客ならびにGOREのリージョナルおよびグローバルの関係部門と緊密に連携し、事業機会の特定、アカウント戦略の策定・実行、市場・消費者・顧客に対する理解を具体的な成長計画へと落とし込む役割を担います。
繊維、糸、アパレル、または関連業界における豊富な営業経験に加え、国際的で高い協働性が求められる環境において、複数の顧客関係や優先事項を効果的に管理できる能力が必要です。

■職務内容
・担当する主要顧客との長期的な関係を構築し、持続的な事業成長を推進するとともに、売上目標の達成と顧客満足度・ロイヤルティの向上に責任を持つ。
・長期的なアカウント戦略を策定・維持・実行し、事業および市場に対する理解を、明確な目標、優先事項、事業機会、アクションプランへと落とし込む。
・相互の成長機会を特定するため、顧客の事業、戦略、組織、意思決定プロセス、製品ポートフォリオ、消費者、競争環境を理解する。
顧客組織内のさまざまな階層・役割の主要ステークホルダーと強固な関係を構築・維持。
・顧客および消費者のニーズと、Goreのテクノロジー、製品、ブランド、強みを結び付け、新たな事業機会を特定・開拓する。
・持続的な短期・長期成長の実現に向け、営業プロセスを推進し、ビジネスパイプラインを管理。
・マーケティング、プロダクト、アプリケーションエンジニアリング、プロダクトスペシャリスト、その他のリージョナル / グローバルのステークホルダーを含むGOREの関係部署と連携し、主要顧客に関する活動および開発プロジェクトを主導・調整。
・アカウントチームの明確なビジョンと戦略を策定し、リソースを整合させ、優先順位を設定し、チーム全体で効果的な実行を推進。
・複雑な顧客・市場・事業情報を、社内ステークホルダーおよびシニアリーダーシップに明確かつ簡潔に伝える。
・コンシューマーセグメントおよびビジネスユニットの戦略策定と意思決定を支援するため、顧客、市場、競合、業界に関する有益な情報や分析を提供。
オーナーシップを持ち、信頼を構築し、周囲を巻き込みながら協働を促進し、適切な事業判断を行い、成果を推進することで、GOREが求めるリーダーシップを発揮する。
GOREの企業文化を体現し、積極的に支援する。

Required Skills

【必要要件】
・B2B営業、アカウントマネジメント、または事業開発に関する実務経験。
・メーカー、商社、繊維・糸のサプライヤー、アパレル企業、またはその他の関連業界・組織での経験。
・戦略的な顧客関係を管理・発展させ、顧客ニーズを事業機会へと転換した実績。
・顧客のビジネスモデル、市場動向、競争環境、バリューチェーンを理解できる、優れた営業感覚およびビジネス感覚。
・戦略的に思考すると同時に、規律あるアクションを推進し、事業成果を創出できる能力。
・社内外の幅広い関係者と信頼関係を築き、効果的に働きかけ、交渉できる高いコミュニケーション力。
・リージョナルおよびグローバルのステークホルダーとの連携を含め、複数の関係部署が連携するマトリックス型の組織で効果的に業務を遂行した実績。
・ビジネスレベルの英語コミュニケーション能力。リージョナルおよびグローバルのセグメント / ビジネスユニットチームとの会議、ディスカッション、プレゼンテーションに積極的に参加できること。
・オーナーシップ、主体的な問題解決、協働、適切な判断力、適応力、および周囲を巻き込み、協力を引き出す能力など、GOREが求めるリーダーシップを発揮した実績。
・顧客対応および事業活動のため、必要に応じて出張できること。

【歓迎要件】
・アウトドア / スポーツカテゴリーでの経験が望ましい。
・プレミアム素材・中間材製品を取り扱った経験があり、ブランド価値を理解していることが望ましい

Company Description

ePTFE（延伸多孔質ポリテトラフルオロエチレン製品）を中心とする高機能ポリマー応用製品の研究開発、製造、販売、輸出入