



積水フーラー株式会社

営業職（係長/リーダークラス）/東京品川

積水化学工業×米H.B.フーラー 日米著名大手化学メーカーの合併企業

Job Information

Hiring Company

Sekisui Fuller Co., Ltd.

Job ID

1619082

Division

セールス & マーケティング本部 機能材部

Industry

Chemical, Raw Materials

Company Type

Small/Medium Company (300 employees or less) - International Company

Non-Japanese Ratio

(Almost) All Japanese

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Shinagawa-ku

Train Description

Yamanote Line, Shinagawa Station

Salary

6 million yen ~ 8.5 million yen

Work Hours

09:00~17:30（実働7.5時間、休憩1時間）

Holidays

原則週休2日制

Refreshed

October 28th, 2026 18:11

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 6 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Daily Conversation Level

Minimum Japanese Level

Native Level

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》

- ・重点顧客への提案営業や新規市場の開拓を担当し、技術・製造部門と連携しながら新用途の開発や事業拡大を推進
- ・顧客の潜在ニーズを捉え、新商品や新用途の事業化につなげることで、売上拡大だけでなく利益向上にも貢献
- ・年収600万円～800万円で、営業戦略の立案からプロジェクト管理まで幅広く担当し、事業を動かすリーダーとして活躍
- ・年間休日125日、実働7.5時間で、借り上げ社宅や退職金制度、人間ドック補助など福利厚生も充実

【業務内容】

セールス＆マーケティング本部 機能材部の事業成を担うプロジェクトリーダーとして、重点顧客のマネジメントおよび新規用途・新規市場の開拓を推進するポジションです。
顧客の潜在課題を起点に新たな事業機会を創出し、技術・製造・品質・サプライチェーンなどの社内外関係者を巻き込みながら、プロジェクトを統括し成果創出をリードします。
売上・利益目標の達成に加え、新製品・新用途の事業化を通じて機能材部の持続的な成に貢献していただきます。

< 具体的には >

- ・重点顧客および成市場における営業戦略の立案・実行
- ・既存顧客の深耕および新規顧客開拓による事業拡大
- ・顧客の潜在課題を起点とした新規用途・新規テーマの創出
- ・技術・品質・製造部門と連携した開発案件および重点プロジェクトの推進
- ・市場・競合・顧客分析を踏まえた高付加価値提案の企画・実施
- ・売上・利益・採算の管理および収益性向上施策の推進
- ・顧客および社内関係者との合意形成・交渉のリード
- ・新商品・新用途・新市場の創出を通じた事業拡大への貢献

< 重要職務 >

- ・重点顧客および重点市場における事業拡大を推進し、売上・利益目標の達成に貢献
- ・顧客の潜在課題や将来ニーズを把握し、新規用途・新規市場・新規顧客開拓につながる事業機会を創出
- ・技術、品質、製造、調達などの関係部門を巻き込みながら、開発案件および重点プロジェクトをリード
- ・プロジェクトの目標、スケジュール、成果物、採算およびリスクを管理し、計画達成に導く
- ・顧客の複数部門や意思決定者との信頼関係を構築し、価格、仕様、納期、評価条件などの重要事項について合意を形成
- ・市場・競合・顧客動向を分析し、高付加価値提案や差別化戦略の企画・実行を推進
- ・売上、粗利、開発費および案件採算を適切に管理し、持続的な収益向上に貢献
- ・CRMを活用して案件パイプラインおよび顧客情報を管理し、営業活動の実行力と予測精度を向上
- ・新商品・新用途・新サービスの企画および事業化を支援し、機能材部の成戦略実現に貢献
- ・安全・コンプライアンスを最優先に行動し、誠実かつ迅速な対応を通じて顧客および社内外関係者との信頼関係を構築
- ・若手社員や後輩に対して営業ノウハウや成功事例を共有し、組織全体の営業力向上に貢献
- ・国内市場だけでなく、グローバルな技術・製品・パートナーシップを活用し、新たな事業機会の創出をリード

■配属先部署：

セールス＆マーケティング本部 機能材部
営業グループ グループ

【雇用形態】

正社員

【給与】

年収：600万円～800万円（賞与2回、残業代・通勤交通費を除く）
※当社はみなし残業制ではありません。

■昇給：原則年1回

■賞与：年2回

【就業時間】

09:00～17:30（実働7.5時間、休憩1時間）

【勤務地】

東京または大阪

【休日休暇】

- ・年間休日125日
- ・原則週休2日制
- ・年次有給休暇
- ・結婚休暇
- ・出産休暇
- ・育児・介護休暇等

【待遇・福利厚生】

- ・社会保険（健康保険、厚生年金、雇用保険、労災保険等）
- ・時間外勤務手当
- ・通勤手当
- ・借り上げ社宅制度（社内規定に沿って利用可、一部個人負担あり）
- ・退職金制度（退職年齢65歳）

- ・グループ保険
- ・人間ドック・予防接種補助
- ・慶弔・資格取得祝金支給
- ・リロクラブ 等

Required Skills

【必須要件】

- ・大学卒業以上同等
- ・BtoB 業界における法人営業経験（目安5 年以上）
- ・重点顧客または大手顧客に対するアカウントマネジメント経験
- ・新規顧客開拓または新規用途開発の経験
- ・社内外の関係者を巻き込んだプロジェクト推進経験
- ・顧客課題の把握から提案、採用、量産化までの営業経験
- ・売上、利益、採算管理の経験
- ・CRM を活用した営業案件管理経験
- ・顧客との価格・契約・仕様に関する交渉経験
- ・普通自動車運転免許
- ・顧客課題を分析し、仮説を立てて提案できる課題解決力
- ・社内外の関係者との調整および合意形成スキル
- ・プレゼンテーションおよび提案書作成スキル
- ・売上・利益・採算を踏まえた営業計画立案能力
- ・Microsoft Office（Excel、PowerPoint、Word）の実務スキル
- ・高いコミュニケーション能力と信頼関係構築力
- ・安全・品質・コンプライアンスを重視した業務遂行能力

【歓迎要件】

- ・接着剤、シーリング材、化学品、機能性材料業界での営業経験
- ・化学メーカーまたは化学商社での営業経験
- ・自動車、電機・電子、建材、インフラ、包装、衛生材市場向け営業経験
- ・新製品立上げまたは新規事業開発経験
- ・製品開発プロジェクトへの参画経験
- ・海外顧客または海外サプライヤーとの業務経験
- ・後輩指導や営業ノウハウ展開の経験
- ・英語によるコミュニケーション能力（日常会話レベル以上）
- ・市場分析、競合分析、事業企画に関する知識
- ・プロジェクトマネジメントスキル
- ・技術部門と連携したソリューション提案能力
- ・新規市場・新用途探索に対する強い興味と行動力
- ・データ分析を活用した営業戦略立案能力

【求める人物像】

- ・顧客の潜在課題を発見し、新たな事業機会へ転換できる方
- ・社内外の関係者を巻き込みながらプロジェクトを推進できる方
- ・困難な課題に対して主体的かつ粘り強く取り組める方
- ・既存のやり方にとらわれず、新しい価値創造に挑戦できる方
- ・誠実さと高い倫理観を持ち、顧客や社内から信頼される方
- ・売上だけでなく、利益・事業成・顧客価値を重視できる方

【選考について】

- ・募集人数：1名（27年1月採用目標）

Company Description