

【1200万円 ~ 】シニアマネージャー

外資系化学メーカーでの募集です。 事業企画・事業開発のご経験のある方は歓迎です。

Job Information

Recruiter
JAC Recruitment Co., Ltd.

Hiring Company
外資系化学メーカー

Job ID
1619652

Industry
Chemical, Raw Materials

Company Type
International Company

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards

Salary
12 million yen ~ Negotiable, based on experience

Work Hours
09:00 ~ 17:30

Holidays
詳細は求人ご紹介時にご案内いたします。

Refreshed
November 12th, 2026 19:00

General Requirements

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Fluent 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 NJB2382342】
・ 日本の自動車OEMとの中長期的な協力関係構築に向けた戦略的パートナーシップを構築。Tech Dayや主要意思決定者・キーオピニオンリーダーズへの定期訪問など、積極的な交流を通じて緊密な関係を維持する。
・ 戦略的キーアカウント計画を策定し、チームを率いてその実行を推進し、成果につなげる。
・ 日本の担当OEMおよび関連ティアにおいて、同社のSF自動車製品・イノベーション・サービスを活用した優先度の高い新規ビジネスプロジェクトを開発する。
・ 日本市場において、SF関連自動車ソリューションについて、担当OEMおよび主要ティアにおける高ポテンシャルな案

件・ビジネス機会を育成し、プロジェクト推進に向けたOEMのコミットメントを確保する。
・ 日本国外（中国、ASEAN、インド、北米など）における主要日系自動車OEMおよびティアのトランスプラントビジネスを統括・調整する。
・ バリューチェーン全体にわたりプロジェクトを追跡し、OEMにおける優位な材料仕様への採用を推進するとともに、顧客訪問・商談の促進、販売価格・契約交渉に必要な情報提供等を通じて、SFモビリティ戦略およびSF APAC成長計画に沿った、営業成果を実現する。
・ 担当OEMおよび主要ティアにおける主要コンタクトを開拓・維持する。OEM・主要ティアのあらゆる顧客ニーズに対して、同社各部門と連携して対応することで、優れた製品・イノベーション・サービスを提供する。
・ Engineering Plastic s （EP） Mobility Japanと緊密に連携し、EP JapanのMobility Market DevelopmentおよびKey Account Managersとの窓口となり、同社ブランド力、影響力とリソースを活用し、SF製品の市場浸透を推進する。
・ 対象OEMに関するインサイト・フォーサイトをチームに提供し、より良い協業を促進する。
・ 特定OEMにおける競合情報（商業・技術面）を継続的にモニタリングし、社内での意思決定議論をリードし、ビジネスに向けた戦略的インプット・財務＆技術情報を提供する。
・ モビリティ戦略の策定、明確な目標設定、チーム・プロジェクト管理を通じて、SFジャパンのMobilityビジネスチームをリード・育成する。

Required Skills

・自動車開発プロセスの知識、特に自動車アプリケーションにおける材料スペックイン経験。日本のOEMまたはティア1での実務経験があれば尚可。
・デザイン言語を理解し、エンジニアリング視点からデザイン要件を実現できる能力。
・フィルムに関する知識（特にFIMプロセス、ポリカーボネートフィルム、その他TPU・Pontacolなど）。
・プロジェクトリーダーとしての経験、プロジェクト管理スキル（戦略的思考とリーダーシップ、優れたステークホルダー管理を含む）があれば尚可。
・自動車ビジネス開発における8年以上の実務経験と、革新的なプロジェクトをスケーラブルな営業成果へと実現した実績。OEM側の意思決定者と直接交渉できる一定のシニアリティが必要。
・自発性、オーナーシップ、人を巻き込む力。
・デジタルツールを活用して顧客ニーズ・アカウントプラン・プロモーションを経営層に効果的に伝えるスキル。
・複雑な顧客・市場状況を明確に説明し、既存または開発中のソリューションで困難を乗り越える能力。
・アカウント管理目標の推進に向けてステークホルダーに影響を与える能力。顧客およびCovestro双方での戦略的議論に自信を持って臨める方。
・機会を探索し、プロジェクトをリードし、ソリューションを模索し、顧客の期待を予測・交渉する能力。
・エンジニアリングまたは材料科学の学士以上の学位。技術系的学位や工業用プラスチックの実務経験を通じたポリマー知識を有すること。
・日本語ネイティブ、英語の読み書き・会話ともに流暢であること。
・Knowledge of automotive development process especially for spec in material solutions in auto applications; Working experiences in OEMs or tier one in Japan is highly preferred
・Knows the design language and capable of realize the design feature from engineering perspective
・Films know how especially FIM process Polycarbonate Films and others （TPU Pontacol）
・Experience in project leader with project management knowledge and skill including strategic mindset and leadership excellent stakeholder management is highly preferred
・Over 8 years working experience in automotive business development with track records of realizing ground breaking projects into scalable sales. Needs certain seniority if working directly with decision makers on OEM side
・Self motivated ownership engaging people
・Excellent in communicating customer needs account plan and promotion with digital tools to management
・Professional articulating complicated customer/market situations; walk through difficulties with existing solutions or potential solutions to develop
・Capable of influencing stakeholders to drive account management goals; confident with strategic discussions at both customers and Covestro
・Capable of exploring opportunities leading projects seeking solutions predicting and negotiating customer expectations
・Undergraduate or above educational degree in engineering or material science; Acquainted with polymer knowledge through a technical degree and/or experience in engineering plastics
・Native Japanese speaker and fluent in written and oral English

Company Description

ご紹介時にご案内いたします