


# 【世界大手自動車触媒メーカー】Sales Sr. Professional

**ユミコア日本触媒株式会社での募集です。 営業管理職のご経験のある方は歓迎です。**

## Job Information

**Recruiter**
JAC Recruitment Co., Ltd.

**Hiring Company**
ユミコア日本触媒株式会社

**Job ID**
1622419

**Industry**
Chemical, Raw Materials

**Company Type**
International Company

**Job Type**
Permanent Full-time

**Location**
Hyogo Prefecture

**Salary**
7 million yen ~ 11 million yen

**Work Hours**
09:00 ~ 17:30

**Holidays**
【有給休暇】有給休暇は入社後7ヶ月目から付与されます 有給休暇 20日/年（初年度付与日数は入社月による）【休日】 完全週休二…

**Refreshed**
November 12th, 2026 14:59

## 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 NJB2406807】
■本ポジションの魅力、概要
・ベルギーに本拠を置く世界大手の化学メーカーと日本企業の合弁会社で、世界トップシェアを誇る自動車向け排ガス浄化触媒のSales Managerに従事いただきます。
・日本の大手自動車メーカーで使われる触媒の販売に携わることができるやりがいのある業務です！
・海外とのやり取りもあり、英語力も活かすことが出来る環境です！

■製品
自動車向け排ガス浄化触媒

※製品参考リンク
https://www.umicore.jp/jp/our sites/umicore shokubai japan/catalyst/technology#tabs
https://ac.umicore.com/en/

■Purpose of the job
顧客チームを率いて技術承認を取得し、その後、ゼネラルマネージャー / ディレクターの指示に基づき、顧客ビジネスとの接点として、Umicore Shokubaiのグローバルな目標を達成できるよう事業を戦略的に位置づけながら、最大限の成果を上げる。( 収益性の維持、安定供給、新製品のスケジュール管理、および事業の継続方法 )

■Strategic focus
技術承認を取得し、技術力、収益性、成長、市場シェアの観点からOEMメーカーにおいて主導的な地位を確立するために必要なグローバル事業戦略を策定する。
この職務は、ユミコア触媒がグローバル市場シェアを維持・拡大するという長期的なグローバル目標を達成する上で不可欠である。

■Main responsibilities
主な職務は、ゼネラルマネージャー / ディレクターの指示に基づき、4つの管理段階 ( 顧客プロジェクト管理 / 工業化管理 / 量産管理 / 予備部品管理 ) を考慮しながら、対象顧客向けのプロジェクトをEOPまで管理・支援することです。

1. 顧客との窓口業務
2. 本職は、USJPにおける顧客チームの管理を主導します。さらに、各機能部門のスーパーバイザーと連携し、世界中の関連するユミコア触媒チームメンバーへの目標設定を主導します。
3. 本職は、定められた業績を達成するため、ユミコア触媒の経営陣と協議の上、計画を策定する責任を負います。
4. 本職は、IBPプロセスおよび定期的な進捗報告を通じて、ユミコア触媒の経営陣に対し、顧客ごとの戦略を策定する役割を担います。
5. 本職は、PGM価格や基板の納入システムを含む、技術的および商業的な条件を具体化します。これには以下が含まれます：
   ? PMと緊密な関係を維持し、技術およびシステム統合に関する市場の方向性を定義する
   ? USJPのCSチームの支援のもと、サンプル発注システム、価格設定、納品を管理する
   ? 価格戦略および物流要件の定義を含め、GFMに沿った見積価格の設定
   ? PPAP要件のサポート ( AC APQPに準拠 )
   ? 予備部品を含む年次価格交渉
   ? クレーム処理プロセスのサポート
   ? 予備部品を含む生産拠点の選定
6. 当該部門は、EOPまでのすべての顧客関係、訪問、および報告の管理と計画を担当する。
7. 当該部門は、OEMおよび缶詰メーカーに対する適切な与信枠の提案を行い、売掛金の回収について最終的な責任を負う。
8. 当該部門は、顧客満足度、市場の動向、技術トレンド、および競合状況を監視する。

## Required Skills

■職務要件
・一般的な要件：複雑なチームや環境を円滑に管理した実績によるリーダーシップスキル、戦略的・戦術的および財務的な管理スキル、特に異文化環境における社内外の顧客との優れたコミュニケーション能力、優れた分析力。
・専門的または技術的な知識・スキル：国際的に事業を展開する企業での5年以上の業界経験。
・自動車業界におけるティア1サプライヤーの営業経験があることが望ましい
・技術分野または経営学の大学卒
・日本語に堪能で、英語力も良好であること

■人物像
・第三者の視点から、部門横断的かつ地域横断的なチームを統率できること。
・自主的な思考力と自発的な行動力
・優れた分析能力と問題解決能力
・幅広い視野と創造性が求められる
・頻繁な出張に抵抗がないこと
・優れたコミュニケーション能力

## Company Description

♦非鉄金属および工業化学品の製造、輸出入販売♦ベルギーのマテリアルテクノロジーカンパニー・ユミコア ( 以下、ユミコア ) と日本の化学会社・株式会社日本触媒 ( 以下、日本触媒 ) は2012年6月14日、自動車用排気ガス浄化触媒分野において合弁会社の設立に合意致しました。【ユミコアを構成するビジネスグループ】「自動車触媒を中心とする貴金属触媒」「リチウムイオン電池向け材料」「貴金属・非鉄金属リサイクル」【ユミコアの主な製造・販売品目】自動車用触媒、リチウムイオン電池向け材料 ( 例：コバルト・ニッケル製品 )、ガラス製造向け貴金属加工品、化学品製造向け貴金属網触媒 ( 用途例：硝酸製造 )、貴金属化成品 ( 用途例：自動車触媒製造、工業触媒製造、シリコーン製造、医薬品製造 )、貴金属メッキ薬品、スパッタリングターゲット、工業用ろう材、電気接点、貴金属・非鉄金属リサイクルサービス【日本触媒　会社概要】日本触媒は1941年の設立以来独自開発技術で成長してきました。「Techno Amenity　~私たちはテクノロジーをもって人と社会に豊かさと快適さを提供します~ 」を企業理念に掲げグローバル展開する化学会社です。長年にわたり酸化エチレン、アクリル酸、自動車触媒、プロセス触媒の他、多くの製品をお客様に提供してきました。中でも、高吸水性樹脂の分野では世界ナンバー 1 のポジションに在ります。