



## Technical Account Manager | パーソナルケア原料×技術×マーケのハイブリッド職

美容・ヘアケア向け原料で日本市場の成長をリードできる裁量の大きさ

### 募集職種

#### 採用企業名

モメンティブ・パフォーマンス・マテリアルズ・ジャパン合同会社

#### 求人ID

1529168

#### 業種

化学・素材

#### 会社の種類

大手企業 (300名を超える従業員数) - 外資系企業

#### 雇用形態

正社員

#### 勤務地

東京都 23区

#### 給与

600万円 ~ 750万円

#### ボーナス

給与：ボーナス込み

#### 歩合給

給与：歩合給込み

#### 更新日

2026年01月30日 11:01

### 応募必要条件

#### 職務経験

3年以上

#### キャリアレベル

中途経験者レベル

#### 英語レベル

日常会話レベル

#### 日本語レベル

ネイティブ

#### 最終学歴

大学卒：学士号

#### 現在のビザ

日本での就労許可が必要です

### 募集要項

#### 《会社について | About Momentive》

Momentive は、シリコンと特殊化学品の世界的リーダー企業です。製品は、パーソナルケア、自動車、エレクトロニクス、建設、医療など多様な業界で利用され、生活を支えるあらゆる場面に深く関わっています。

多様性・公平性・インクルージョンを重視し、社員が最大限活躍できる環境を整備。  
革新的なソリューションづくりを通じて、より持続可能な未来の実現に取り組んでいます。

## 《ポジション概要》

本ポジションは、パーソナルケア領域（美容・ヘアケア製品向けシリコン原料）\*\*における営業・マーケティング・技術知識を組み合わせたハイブリッド職種です。

国内顧客および代理店と密接に連携し、新規案件の創出から既存顧客の深耕、市場分析、製品企画、技術チームとの共同プロジェクトまで、幅広い業務を担います。グローバルチームと連携しながら、日本市場の成長をリードするやりがいの大きい役割です。

## 《業務内容》

### ◆ 戦略実行・市場開拓

- ・グローバルの成長戦略と連動し、日本市場向けの地域戦略を策定・実行
- ・日本市場での新規ビジネス（顧客・アプリケーション）を発掘し、成長を牽引
- ・ローカルトレンドを把握し、顧客ニーズに基づく提案を実施
- ・新製品の価値提案を行い、スピーディに市場投入を推進

### ◆ 顧客対応・技術支援

- ・代理店・顧客に対し、技術・商流両面のサポートを提供
- ・技術チーム（R&D, ADE）と連携し、アプリケーション対応や素材検討を推進
- ・既存の主要顧客を担当し、継続的なビジネス拡大を図る

### ◆ マーケティング活動

- ・日本市場向けのプロモーション資料（技術資料、パンフレット、Webコンテンツなど）を作成
- ・セミナー・ワークショップの企画・運営
- ・市場情報（競合動向・顧客ニーズ）を収集し、分析レポートを作成

### ◆ 事業開発・新製品企画

- ・新アプリケーション・新顧客の開拓
- ・新製品のDesirability / Viability / Feasibility を総合的に評価
- ・製品価値を最大化するための"Total Solution"を企画し、協業先との連携も推進

## スキル・資格

### 必須

- ・パーソナルケア業界または関連業界での 営業・マーケティング・技術サービス・処方開発のいずれか3年以上
- ・化学・生化学・化粧品など理系領域の学士号以上
- ・日本語ネイティブ
- ・英語：読み書き・会話での実務使用に抵抗がないレベル
- ・顧客折衝スキル、論理的思考力、セルフマネジメント力

### 歓迎

- ・美容原料市場の知識
- ・代理店マネジメント経験
- ・海外拠点との協働経験・時差対応が可能な方
- ・新規ビジネス創出の実績
- ・MBA保持者

## 《求める人物像》

- ・市場・顧客のニーズを捉えて、価値提案できる方
- ・技術／マーケティング／営業を横断して動ける方
- ・自発的に動き、改善提案や新企画を創出できる方
- ・グローバルチームとの協働を楽しめる方

## 《待遇・働き方》

- ・年収：600～750万円（ボーナス込み）
- ・フルフレックス x リモートワーク可
- ・カジュアルな服装で勤務OK
- ・グローバル案件多数
- ・出張あり

## 会社説明