



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、シリコー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ーン原料）**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 × 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