



【800～1200万円】P G Account Manager Japan

ジボダンジャパン株式会社での募集です。法人営業（その他）のご経験のある方は歓迎...

募集職種

人材紹介会社

株式会社ジェイ エイ シー リクルートメント

採用企業名

ジボダンジャパン株式会社

求人ID

1560284

業種

化学・素材

会社の種類

外資系企業

雇用形態

正社員

勤務地

神奈川県

給与

800万円～1200万円

勤務時間

09:00～17:15

休日・休暇

【有給休暇】有給休暇は入社時から付与されます 入社7ヶ月目には最低10日以上 【休日】完全週休二日制 土 日 祝日 夏季休暇 ...

更新日

2025年10月02日 15:47

応募必要条件

キャリアレベル

中途経験者レベル

英語レベル

ビジネス会話レベル

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

【求人No NJB2330455】

As an Account Manager in the P G Team you will be responsible to develop and lead the implementation of the business strategy of delivering winning fragrances to defend the significant existing business and drive business growth in close collaboration with the customer the global P G commercial team and the development team.

The role will be based in Japan and will report directly to the Regional Account Manager in Singapore.

In this exciting role you will:

Build and maintain a collaborative positive insightful and sustainable customer relationship with local regional key stakeholders at P G.

Build the account strategy for your area of responsibility in collaboration with the RAM and platform leader defending the existing business and attacking new opportunities proactively with the ultimate objective to be the partner of choice of P G in the region.

Lead the fragrance development programs (proactive reactive projects) in collaboration with platform leaders the RAM and development team to deliver winning fragrance solutions to P G (delight at the right price) and ultimately drive Givaudan revenue growth at a sustainable margin.

Collaborate with local customer care and supply chain team to ensure a high level of client service and good working practice.

Current Scope: Cross category fragrance business in Japan.

P Gチームのアカウントマネージャーとして、カスタマー、グローバルP Gコマーシャルチーム、開発チームと緊密に連携し、優れたフレグランスを提供するためのビジネス戦略の策定と実行を主導し、既存の重要なビジネスを守り、ビジネスの成長を促進する責任を負います。

勤務地は日本とし、シンガポールのリージョナルアカウントマネージャーに直接レポートします。

この役割において、具体的には、以下の業務を担います。

P Gの日本およびAPACリージョンの主要ステークホルダーと、協力的で前向き、かつ洞察力に富み、持続可能な顧客関係を構築・維持します。

リージョナルアカウントマネージャー、および、プラットフォームリーダーと連携し、担当領域のアカウント戦略を策定します。既存ビジネスを守り、新たなビジネス機会に積極的に取り組みます。最終目標は、担当地域においてP Gから選ばれるパートナーとなることです。

プラットフォームリーダー、リージョナルアカウントマネージャー、開発チームと連携し、フレグランス開発プログラムを主導し、P Gに優れたフレグランスソリューションを提供し、最終的には持続可能な利益を伴ったジボダン社の売上成長を促進します。

日本のカスタマーケアおよびサプライチェーンチームと連携し、高いレベルの顧客サービスと良好な業務遂行を確保する。現在の業務範囲：日本におけるクロスカテゴリーフレグランス事業。

スキル・資格

At least 6 years of sales/technical experience in the fragrance industry or chemical industry

Degree level education in business or a related technical field

Fluency in English (verbal and written) is required

Competent olfactive knowledge with experience of working with fragrances or fragranced consumer products understanding of customer dynamics consumer trends market dynamics and the industry landscape

Knowledge of the industry and the customer regulatory requirements including technical criteria and/or specifications will be considered as an advantage

Proven successful track record in a similar role will be considered as an advantage

Consumer market research knowledge will be considered as an advantage

【必須条件】

香料業界または化学業界で6年以上の営業／技術経験

ビジネス分野または関連技術分野における学位取得

英語（口頭および書面）が必須

香料または香料配合製品の使用経験があり、嗅覚に関する十分な知識、顧客動向、消費者トレンド、市場動向、業界展望に関する理解をお持ちの方

【歓迎条件】

業界および顧客の規制要件（技術基準および／または仕様を含む）に関する知識があれば有利

同様の職務における実績があれば有利

消費者市場調査に関する知識があれば有利

会社説明

香料の製造・開発および販売