



パーソナルケア営業部 営業職

クローダジャパン株式会社での募集です。 事業企画・事業開発のご経験のある方は歓迎...

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

クローダジャパン株式会社

求人ID

1566928

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

東京都 23区

給与

700万円～1000万円

勤務時間

09:00～17:45

休日・休暇

【有給休暇】初年度 10日 3か月目から 【休日】完全週休二日制（土日祝）、年末年始、夏季休暇

更新日

2025年11月27日 14:43

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 NJB2318363】

- 新規ビジネスパイプラインの創出を主導し、主要なビジネスパイプラインの管理、育成を行う。
- 新規事業の創出を主導し、主要な成・機会の開発を管理する。
- 製品の機能と顧客ニーズを結びつけ、中・期的な可能性を持つビジネスアイデアを創出する。
- 市場分析（競合他社や顧客の動向を含む）を実施し、Go to Market 戦略の立案・実行を行う。
- 営業、マーケティング、研究開発、SCMなどの社内関係者と部門横断的に連携し、戦略的な事業計画を策定・実行する。

- (6) 重要顧客に対して、アカウント別の戦略を策定し、顧客の要望や潜在ニーズを明らかにする。
 - (7) 意思決定者との関係を構築・維持し、新たなビジネス機会を獲得する。
 - (8) 新製品開発の提案や共同開発の可能性を含む取り組みを特定・提案する。
 - (9) 自社製品、市場動向、顧客ニーズを理解し、効果的な営業戦略を策定・実行する。
 - (10) 納期管理、価格改定の実施、顧客からの苦情対応、販売促進活動を顧客および代理店向けに行う。
 - (11) 顧客ごとの販売予算計画を策定し、目標達成に向けて行動する。
 - (12) パーソナルケア事業の成・戦略に沿って、日本地域のパーソナルケア戦略およびマーケティング計画を実行し、収益性の高い持続可能な事業成・を達成する。
-

スキル・資格

【募集要項】

- ・ パーソナルケア原料に関する知見
 - ・ 組織の目的を達成するために、チームメンバーや関連部署と協力して業務に取り組める人
 - ・ TOEIC 730点以上程度の英語力。
-

会社説明

■パーソナルケア用原料／医薬・栄養食品用原料の製造及び販売と輸出入貿易業務