



【1300～1500万円】Head of Sales and Market Development Mobility・ASIA

外資系樹脂メーカーでの募集です。事業企画・事業開発のご経験のある方は歓迎です。

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

外資系樹脂メーカー

求人ID

1590149

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

1300万円～1500万円

勤務時間

09:00～17:30

休日・休暇

詳細は求人ご紹介時にご案内いたします。

更新日

2026年06月25日 00:00

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

流暢

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 NJB2376585】

- ・グローバル Mobility リーダーシップチームのメンバー。
- ・Mobility のグローバル戦略を実行するため、Mobility Must Win Battles の地域適応を定義するとともに、アジア固有の戦略・戦術を策定し、高い回復力を持つビジネスを構築し、関連市場・用途において差別化されたポジションを確立する。
- ・持続可能な成長ドライバー（イノベーションニーズおよび CE ソリューションを含む）を特定・開発し、市場シェアの維持または一部領域での拡大を図り、継続的に利益を創出する。これには、グローバル R D および製品技術リソースを活用し、回復力のある市場向けのケイパビリティとポートフォリオを強化することが含まれる。

- ・電気自動車プラットフォームビジネスを Mobility の収益成長ストーリーに統合する。効果的かつ効率的なチーム体制を確保し、現在および今後の業界横断的なトレンドに対応するため、特に EE（エレクトロニクス&エレクトリカル）との連携を図る。
- ・営業力のカバレッジやチャネルミックスを含む、地域固有の顧客カバレッジ体制を策定・実施する。持続可能な市場アクセスを確保するとともに、主要顧客のシニア代表としての役割を含め、顧客満足度とロイヤルティの向上を図る。
- ・高いパフォーマンスを発揮するプロフェッショナルなテクニカル・営業チームを構築・牽引し、サービス関連機能を含む関連部門と連携することで、顧客への高水準なサービスを確保する。
- ・リサイクル・ポートフォリオ・クローズドループ・地域固有の取り組みを含む包括的な CE ソリューションポートフォリオを開発することで、Mobility ASIA における Covestro のサーキュラーエコノミー（循環経済）ポジショニングを推進する。S MD Mobility ASIA の責任者の中核的な任務は、EP のベンチャーマネージャーと協力しながら、顧客における循環経済への移行を推進・促進することである。
- ・自動車産業を特に重視しながら、関連する EP 市場の高い透明性を創出・維持し、ビジネス機会を積極的に捉え、長期的な収益成長を確保するための先手を打った行動を取る。
- ・アジアおよびグローバルの競合環境を深く理解した上で、市場における競合他社の動向・行動を注視し、適切な戦術的・戦略的対応を導き出す。
- ・政府の政策・規制を注視し、ビジネスと収益性を確保するための対応策をもって変化に対処する。
- ・多様性と包括性を強く意識した人材の採用・育成を行う。目標達成と成果創出に向けて、チームをリード・コーチングする。
- ・EP 内部およびグローバル・地域との効果的なコミュニケーションを図り、効率向上のためのインターフェース管理の継続的改善に積極的に取り組む。
- ・日本における Engineering Plastics のシニア代表として行動し、市場におけるプレゼンスと評判を高める。
- ・要請に応じて、シニアレベルの顧客対応において Engineering Plastics JP リーダーシップを代表する。
- ・他のビジネスエンティティ、業界チーム、および各機能部門と Engineering Plastics との間のシニアインターフェースを担う。
- ・EP ビジネスに関する市場インサイト、顧客視点、および戦略的観点を共有することで、業界横断的な連携を支援する。
- ・EP のインプットとシニアとしての経験が求められる国レベルの議論やイニシアティブに貢献する。
- ・委任に基づき、プラスチック・モビリティ・先端材料に関連する業界団体や業界協会において 会社 および Engineering Plastics を代表する。

スキル・資格

- ・ビジネスまたは関連技術分野の修士号もしくは学士号を有し、工業製品に関連する営業またはマーケティングにおいて最低10年の経験を持つこと。国際的・異文化間の環境での経験が望ましい。MBA またはそれに相当する学位があれば尚可。
- ・EP 製品、ならびに地域・グローバルの EP および Mobility 市場（サプライヤー、競合他社、競合製品、用途を含む）に関する十分な知識。
- ・主要な動向や主要顧客およびそのサプライヤー・顧客・エンドユーザーとの関係への精通を含む、ASIA およびグローバルの自動車産業に対する深い理解。
- ・優れた交渉スキル、強力なバリュセリングスキル、ハンターメンタリティを備えた、際立った顧客中心主義のマインドセット。
- ・創造的思考と組み合わせさせた、高い分析力・戦略的・概念的な能力。
- ・優れた実行力と、成果を出してきた実績。
- ・大規模かつ多様で地理的に分散したバーチャルチームのリード、ならびに変革マネジメントの実績。できれば国際的なビジネス環境での経験が望ましい。強い変革型リーダーシップを持つオープンなマインドセット、高効率なチーム構築と強いパフォーマンス文化の醸成における実績。
- ・ビジネス戦術の策定およびチームメンバーへの業務方針の定義における高い能力、強い実行スキル。
- ・マトリックス組織において成功裏に機能するための、非常に効果的なコミュニケーション能力およびインターフェース管理スキル。困難な意思決定を行い、率直なフィードバックを提供できること。
- ・良好な対人スキル、インクルーシブな姿勢、優れたチームプレイヤーであること。
- ・優れた日本語および英語の会話・文章スキル。日本語ネイティブレベルのスキルが望ましい。

会社説明

ご紹介時にご案内いたします