



粉体塗料の法人営業 | 既存顧客対応・新規開拓

粉体塗料の法人営業 | 既存顧客対応・新規開拓

募集職種

人材紹介会社

マイケル・ページ・インターナショナル・ジャパン株式会社

求人ID

1605252

業種

化学・素材

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区

給与

600万円 ~ 800万円

更新日

2026年07月30日 14:33

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

日常会話レベル

日本語レベル

ビジネス会話レベル

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

日本市場における粉体塗料事業の成長を推進する法人営業ポジションです。既存顧客との関係強化と新規ビジネス開拓に加え、受注から納品までのプロセスにも関わりながら、事業全体を理解できる環境です。

企業情報

産業用コーティング分野でグローバルに事業を展開するリーディングカンパニーです。高品質な製品と技術力を強みに、日本市場でのさらなる事業拡大を目指しています。

職務内容

- ・ 既存顧客への提案営業および関係構築
- ・ 新規顧客・新規案件の開拓
- ・ 販売目標および事業計画の達成に向けた営業活動
- ・ 代理店と連携した市場開拓および案件創出
- ・ 自動車部品メーカーやオフィス家具メーカーなどへの提案活動
- ・ 技術部門や関連部門と協力した新規プロジェクトの推進
- ・ 顧客ニーズの把握およびソリューション提案
- ・ 受注から納品までのオーダープロセス管理・サポート

- Customer Order Service (COS) 業務のバックアップ対応

条件・待遇

- 想定年収770万円程度
- 勤務地：東京または名古屋
- レポートライン：日本営業マネージャー
- 既存顧客対応と新規開拓をバランス良く経験できる環境
- グローバル企業でキャリアを構築できる機会

すべての条件に合致しなくても、ご興味があればぜひご応募ください。

To apply online please click the 'Apply' button below. For a confidential discussion about this role please contact Shizuku Fujita on +81368328649.

スキル・資格

- BtoB営業経験5年以上
- 化学、塗料、コーティング、素材メーカー、製造業などでの営業経験歓迎
- 新規開拓および既存顧客深耕の経験
- 顧客との関係構築力およびコミュニケーション力
- 課題解決力と主体性をお持ちの方
- 社内外の関係者と協働できる方
- 基礎レベルの英語力
- Microsoft Office (Excel、PowerPoint、Word) の使用経験
- 大学卒業以上

会社説明

産業用コーティング分野でグローバルに事業を展開するリーディングカンパニーです。高品質な製品と技術力を強みに、日本市場でのさらなる事業拡大を目指しています。