



【東京】炭素繊維のグローバル営業・マーケティング担当者（リーダー候補～リーダー）

三菱ケミカル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で...

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

三菱ケミカル株式会社

求人ID

1613425

業種

化学・素材

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区

給与

700万円～1200万円

勤務時間

09:00～17:45

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】土日 祝日 年末年始【公休日】土・日...

更新日

2026年09月17日 17:36

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 NJB2397878】

【職務概要】

アジア地区（日本／台湾／中国／東南アジア／韓国）を対象に、川上素材である炭素繊維の営業・マーケティング業務をご担当いただきます。自ら市場・用途を開拓するマーケティング型の営業として、既存顧客の深耕・拡販と、新規顧客・新規用途の開拓の両輪を推進いただきます。

< 担当業務項目 >

・アジア地区への炭素繊維営業・マーケティング業務（既存顧客の深耕、新規用途の共同開発）

- ・新規顧客・用途開拓・マーケット調査（例：軽量化ニーズ等の新市場開拓）
- ・販売管理業務（与信/生産計画立案/予実管理/数値・予測管理）
- ・輸出管理業務（キャッチオール規制対応、出荷対応・管理）

<ミッション>

- ・三菱ケミカルの重点素材に位置づけられる炭素繊維をスペシャリティマテリアルとしてのポジションを確立すべく収益拡大
- ・航空宇宙/New Mobility/電子関連/ハイエンドスポーツで軽量化/熱マネ/剛性等で炭素繊維の強みを生かす需要の発掘、拡販

【魅力・やりがい】

- ・今後成長分野での需要が見込まれる炭素繊維であり、既存営業のみに限らず自らマーケット分析に基づき新市場・新用途を切り拓ける裁量の大きさが魅力です。
- ・海外販売比率が8割程度と高く、欧米拠点との連携も多く海外業務を行いながら、グローバルに事業をリードする経験を積めます。
- ・ゆくゆくは営業グループのリーダーを視野にリーダーシップ能力の習得・発揮をしていただけます。

【身につくスキル・キャリアイメージ】

- ・入社後数年程度を目安に、アジア地区営業グループのリーダー（GL）を担っていただくことを期待しています。
- ・その先には、海外拠点（欧州/米国）でのマネージャー業務など、グローバルにキャリアを広げる道もあります。

【事業の将来性】

- ・炭素繊維は今後の成長が見込まれる分野であり、MCCの注力領域の一つとして事業・企業の成長に大きく貢献できます。
- ・航空宇宙 / New Mobility / 電子関連 / ハイエンドスポーツなど、軽量化・熱マネジメント・剛性といった炭素繊維の強みを活かせる幅広い成長市場での需要拡大が期待されます。
- ・スペシャリティマテリアルとしてのポジション確立を通じ、収益（ROIC）拡大を目指します。

【配属組織・働く環境】

- ・若手中心で風通しがよく、和気あいあいとしながらも成果を重視する文化。個人に裁量を委ねるスタイルです。
- ・海外出張は月1回程度発生します。

【募集背景詳細】

前任者の海外異動に伴う欠員補充となります。前任者が実務の業務を務めていたため、本ポジションにおいても実務レベルの担当者を求めています。一方である程度のバックグラウンドがあればOJTを通じて育成の環境は整っておりますので、微経験であっても積極的にご応募いただけます。本ポジションでは海外営業やグローバルに関連部署とのコミュニケーションを図るため、ある程度の語学力（英語/中国語）をお持ち頂けるとご活躍いただけます。

【テレワークの利用頻度】

自己判断ですが会議や顧客対応で2 - 3日/週の出社がメンバー平均です。

【将来的に従事する可能性のある職務内容】

会社の定める職務

スキル・資格

【必須要件】

- ・学歴：学士相当以上
- ・経験業界（年数）：製造業/商社経験（5年以上）
- ・経験職種（年数）・経験内容：製造業/商社での営業経験
- ・語学力：日本語・英語ともにビジネスディスカッションが可能なレベル（グローバルチームとの連携や海外顧客対応が可能なレベル）
- ・当該語学の実務経験：必要

【歓迎要件】

- ・経験業界（年数）：
炭素繊維 / コンポジット（複合材料）関連のご経験（最も歓迎）
製造業全般、特に化学・素材メーカーでのB2B・川上（素材）系のご経験
- ・経験職種（年数）・経験内容：
商社での輸出・海外取引のご経験（キャッチオール規制対応等）
業界のニーズ把握と課題解決の戦略策定および戦略遂行の実務ないしマネジメントの経験
部門横断かつクロスファンクショナルなチームもしくはプロジェクトの取り纏め経験（実務ないしマネジメント）
- ・経験補足：製品固有の技術知識よりも、自ら用途開拓に動ける主体性・コミュニケーション力・マネジメント素養を重視します。

会社説明

総合化学メーカーとして、素材から機能商品まで幅広い分野で多彩なソリューションを提供しています。◆機能商品分野高機能ポリマー、高機能化学、情電・ディスプレイ、高機能フィルム、環境・生活ソリューション、高機能成形材料、新エネルギー◆素材分野カーボンケミカル、炭素、MMA