

海外フィールド材料セールスリーダー(高機能再生材の法人提案営業)

募集職種

人材紹介会社
ユナイテッドワールド株式会社

求人ID
1615965

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 ~ 1000万円

更新日
2026年10月19日 00:00

応募必要条件

職務経験
3年以上

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

【ポジション概要】
海外での法人新規営業経験を活かし、海外フィールドの材料セールスリーダーとして活躍いただくポジションです。高機能再生材の導入先となる国外メーカーへの提案営業を主なフィールドとし、バージン材からの置き換えを実現することがミッションです。海外顧客の製造工程と用途を紐解き、開発と連携して品質・仕様を調整しながら、材料提案から案件管理、売上創出までをリードしていただきます。有形商材の提案力、製造プロセス理解、グローバルレベルでの提案力を磨くことができます。

【主な業務内容】
・海外顧客への高機能再生材の提案(顧客の製造工程・用途を把握し、それぞれに応じた材料を提案)
・開発と連携した品質・仕様調整(顧客の製造工程・用途に応じて、材料提案に必要な品質・仕様を調整)
・海外顧客への提案案件の管理と導入推進
・高機能再生材の導入案件管理と売上創出のリード
・国外メーカーへの導入を進め、バージン材からの置き換えを実現

【募集背景】
建材の脱炭素政策や再生材の利用義務化を追い風に大きなビジネス機会が到来しており、第二創業期として事業をピボットしています。経済安全保障に強いビジネス、脱炭素・資源循環型を目指す急速な国際動向を背景に、カーボンリサイクル・再生材市場は大きな成長が見込まれており、黎明期の世界市場に向き合うための体制強化を進めています。

スキル・資格

【必須要件】
・以下いずれかの経験:法人への新規営業経験(概ね3年以上)
・以下いずれかの経験:エンタープライズ(大手企業)領域での営業経験
・加えて、ビジネスレベルの英語力と、自ら新規顧客・新規商流(取引)を開拓し、売上または粗利(売上総利益)を金額付きで記載した実績も重視されます

【歓迎要件】
・樹脂・プラスチック等の素材に関する知見
・大手企業とのアライアンス(提携)締結や大型契約のリード経験
・海外顧客への提案で活かせるビジネスレベルの英語力

【求める人物像】
・常識にとらわれず、スタートアップマインドを持って挑戦していける方
・「事業の当事者」として、泥臭く・実行局面まで責任を持ってやり切れる方
・未知の領域でも臆することなく、アグレッシブにリーダーシップを発揮できる方
・企業理念体系 TBM Compass(Mission/Vision/Values)に共感する方
・グローバル・地球規模の挑戦に共感し、仕事を通じて一緒に大きな感動を得たい方

会社説明