

非自動車向けエンジニアリングプラスチック営業

セラニーズ株式会社での募集です。 法人営業（その他）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
セラニーズ株式会社

求人ID
1620295

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
600万円 ~ 1400万円

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（入社月による日数の付与）【休日】完全週休二日制…

更新日
2026年10月29日 18:24

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

【求人No NJB2410476】
■ポジション概要
セラニーズ傘下のエンジニアード・マテリアルズでは、エンジニアリングプラスチックの販促、販売、および用途開発を通じて、顧客の製品の性能、価値、持続可能性の向上を支援する営業担当者を募集しています。

■役割
以下の業績セグメントにおいて、主要顧客の戦略的管理、既存事業の拡大、および新たなビジネスチャンスの開拓を通じて、収益性の高い事業成長を推進します。
・電気・電子（ＥＥ）

・産業用
・民生用
・医療用

■主な職務内容
・エンジニアリングプラスチックおよびパフォーマンスマテリアル分野における主要顧客および販売代理店（商社）の管理。
・売上目標を達成するためのアカウント戦略および計画の策定と実行。
・ターゲット市場への浸透および商談パイプラインの創出に向けた行動計画の策定を主導し、調整を行う。
・必要に応じて、マーケティング施策の策定および実施を支援する。
・予算ガイドラインに従って経費を管理する。
・すべての社内方針、手順、およびビジネス倫理基準を遵守する。
・経営陣に対し、適時かつ正確な報告を行う。
・強固な顧客関係を構築し、信頼を確立するとともに、ターゲットアカウントにおける新たなビジネスチャンスを特定し、アプリケーション開発を推進する。

■職務詳細
・担当アカウントのアカウント戦略および事業計画を策定・実行する。
・定期的に顧客を訪問し、各事業部門、アプリケーション開発チーム、マーケティングチームと連携して、セラニーズ社の製品を販売促進する。
・担当アカウントに関するプロジェクトレビュー会議を主導し、部門横断的な活動を調整する。
・営業会議に参加し、事業計画の検討に貢献する。
・CRMおよび社内システム（パイプライン、売上予測、価格設定、商談管理など）を管理する。
・重要なビジネス情報を、関連する社内のステークホルダーに対して、効果的かつタイムリーに伝達する。

スキル・資格

・エレクトロニクス、化学、または自動車業界における営業および関連業務の経験が数年あること。
・専攻を問わず、修了認定課程または学位を有すること。
・顧客との強固な関係を構築できる実証済みの能力があること。
・単独で業務を遂行できるだけでなく、チーム環境においても協調して業務に取り組めること。
・日本語に堪能であり、英語による読み書きおよび会話能力を有すること。
・自発的で、主体的かつ成果志向であり、継続的な自己研鑽に熱心であること。
・顧客志向が強く、顧客のニーズを理解し、ビジネス上の課題を解決できる能力を有すること。
・価格設定の措置がもたらす影響を理解できる財務的洞察力。
・部門横断的かつ多文化的な環境において、優れたコミュニケーション能力および対人スキルを有すること。
・Microsoft OfficeアプリケーションおよびSalesforce（SFDC）の熟練した操作能力。
・必要に応じて国内出張に対応できること。

会社説明

Celanese Corporation は特殊素材を製造するグローバルなテクノロジ企業です。 化学製品業界で革新的な企業として知られている当社は、日常生活に欠かせないさまざまな製品を設計および製造しています。 当社の大規模な顧客基盤は、多種多様な業界の大手企業を軸に構成されています。 地理的にもバランスが取れたグローバルな立場を確保しています。グローバルにおいても、エンジニアード・マテリアルとアセチルチェーンの2つの主要事業がリードしています。