

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
1622561

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11月12日 15:00

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
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】
■概要
Celaneseは、AIインフラ、データセンター、電気自動車、再生可能エネルギー、コンシューマーエレクトロニクス、医療機器などの高成長市場向けに特殊ポリマーを提供するグローバルリーダーです。
当社では、日本市場における事業成長を推進するため、戦略的な顧客対応、アプリケーション開発、および地域・グローバルチームとの連携を通じて活躍いただける意欲的な営業担当者を募集しています。

■役割
Electrical Electronics（ＥＥ）、Industrial、Consumer、MedicalといったCelaneseのパフォーマンスセグメントにおいて、戦

略的なアカウントマネジメント、既存ビジネスの拡大、新規ビジネス開発を通じて収益性の高い成長を実現します。

本ポジションでは、PA、PPA、LCP、PET、PBT、UHMW PE、熱可塑性エラストマーなど、市場をリードする特殊材料ポートフォリオを取り扱いながら、電動化、コネクティビティ、ヘルスケア、持続可能なソリューションといった次世代技術を開発する顧客と直接関わる機会があります。

■主な職務責任
・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に関する主要顧客および商社を担当する。
・売上および収益目標達成のためのアカウント戦略を策定・実行する。
・新規ビジネス機会および新規アプリケーション開発案件を発掘、開発し、受注へつなげる。
・顧客、設計エンジニア、OEM、および主要意思決定者との信頼関係を構築する。
・ターゲット市場におけるスペックイン獲得および市場浸透を推進する。
・ビジネスユニット、アプリケーション開発、マーケティング、サプライチェーンチームと連携する。
・価格設定、収益性、需要予測および事業パフォーマンスを管理する。
・正確なレポート、予測、および市場情報を提供する。

■主な業務内容
・アカウントプランおよび成長戦略を策定・実行する。
・定期的に顧客を訪問し、Celaneseのソリューションを提案・推進する。
・プロジェクトレビューを主導し、部門横断的な活動を調整する。
・Salesforceを活用して案件管理、売上予測および価格管理を行う。
・事業計画および営業レビューに参加する。
・顧客インサイトおよび市場トレンドを社内に共有する。

スキル・資格

・エレクトロニクス、電気、産業機器、材料、化学、半導体、自動車、または関連業界におけるBtoB営業経験（数年以上）。
・学士号または同等の経験。
・強固な顧客関係を構築し、ビジネス機会を拡大してきた実績。
・日本語が流暢であり、ビジネスレベルの英語力を有すること。
・高いビジネス感覚と顧客志向を持つこと。
・自律的に業務を遂行し、多文化環境で働く能力。
・Microsoft OfficeおよびSalesforce（または同等のCRMシステム）の利用経験。
・国内出張が可能であること。

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。