

Sales Representative - Catalyst

Sales, chemical, materials, catalyst

Job Information

Recruiter

Michael Page

Job ID

1487543

Industry

Chemical, Raw Materials

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

Negotiable, based on experience

Refreshed

July 30th, 2024 16:18

General Requirements

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level

Minimum Japanese Level

Fluent

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

石油メーカーに対する触媒の販売に従事。顧客に対して値段交渉など営業業務も行うが、技術的問題点などをヒヤリングし技術的解決策を提供するコンサルティングをメインにご活躍していただきます。

Client Details

日本国内に複数工場やテクニカルセンターを持つ大手企業。世界屈指の総合化学メーカーとして、触媒以外にも化粧品原料やプラスチックなど幅広い商材を製造・販売。

Description

- 既存石油メーカーに対して触媒の販売と関係強化
- 顧客の工場や技術者から製品のテクニカルな問題をヒヤリングしソリューション提供に従事
- 展示会、新製品紹介にて新規ビジネス開発を実行
- 市場調査と営業戦略の立案
- 海外の上長へのレポート

Job Offer

- 在宅や直行直帰を織り交ぜながらフレキシブルな働き方が可能
- インセンティブに加えて固定のボーナスも支給
- 基本的な福利厚生に加えてしっかりとしたトレーニングプログラムも用意

To apply online please click the 'Apply' button below. For a confidential discussion about this role please contact Hayato Takano at +81 3 6832 8694.

Required Skills

- 化学・素材業界での5～10年の営業経験
 - 触媒のご経験歓迎
 - ビジネスレベルの英語力
 - 日本語と英語での交渉力
 - テクニカルなディスカッションの経験
-

Company Description

We are the No. 1 supplier into most of the major foreign headquartered Companies across Tokyo and have an office of over 200 Consultants here in Japan. As a result, we attract some of the strongest candidates available. We have been operating in Japan for over thirteen years and have an International presence enabling us to draw on a network which spans across 139 offices in 37 countries worldwide. In particular, the Asia Pacific region in line with our US, UK and Australian offices work closely to share market knowledge and information as well as candidates & clients in a discretionary manner.