



外資系化学メーカーの営業担当/Account Representative（日本と韓国市場を担当）

Job Information

Hiring Company

Occidental Chemical Asia Ltd.

Job ID

1508305

Industry

Chemical, Raw Materials

Company Type

Small/Medium Company (300 employees or less) - International Company

Non-Japanese Ratio

(Almost) All Japanese

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Minato-ku

Train Description

Ginza Line, Toranomom Station

Salary

7 million yen ~ 8 million yen

Work Hours

9:15-18:00/フレックスあり

Holidays

完全週休2日制（土・日）、祝日、年末年始休暇等

Refreshed

January 22nd, 2025 12:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level (Amount Used: English usage about 25%)

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

オキシデンタル・ケミカル株式会社（東京）は、国際的なエネルギー企業Occidental石油社(NYSE: OXY)の100%子会社でテキサス州ダラスに本社を置く米国オキシデンタル・ケミカル社（OxyChem）の日本法人です。

●本ポジションの主な役割

- 日本と韓国の顧客の営業を担当してもらいます。
- 販売計画を達成すべく販売戦略と一緒に策定し、実行してください。
- 見込み顧客を発掘し、拡販営業を展開します。
- 注文獲得に向けた営業交渉をお願いします。
- 顧客からの問い合わせやリクエストに対応します。
- 販売を伸ばす為、当社を“Partner of Choice®”として宣伝し、販売代理店や顧客との関係を構築してください。
- 営業活動、顧客状況、市場開発に関するレポートを作成してください。
- 国内及び海外において、営業活動のあらゆる面で、Sales Manager/Regional Managerを支援する。

 【English Follows】

●Main role of this position

- Handle sales to customers in the region including Japan and South Korea.
- Develop and execute sales strategies to meet and exceed approved sales plans.
- Develop sales to identified prospective accounts.
- Negotiate and conclude sales.
- Respond to customers' enquiries and requests.
- Foster relationship with distributors and end-use customers to grow sales and promote Oxychem as Partner of Choice®.
- Send reports on sales activities, account status and market development
- Responsible for assisting the Sales/Regional Manager in all aspects of sales development both locally and internationally.

雇用条件/Employment Type

正社員(試用期間3か月)/Permanent Full-Time(Probationary period: 3 months)

勤務地/Location

東京都港区虎ノ門1-16-4

最寄り駅 ・ 銀座線「虎ノ門」徒歩1分
 ・ 日比谷線「虎ノ門ヒルズ」徒歩1分
 ・ JR各線「新橋」徒歩9分

Toranomon, Minato-ku, Tokyo, Japan

Nearest station ・ one minute walk from Toranomon station of Ginza Line
 ・ one minute walk from Toranomon Hills station of Hibiya Line
 ・ Nine minutes walk from Shinbashi station of JR Lines

想定年収/Annual Salary : 700万円~800万円

その他給与について

- 成果連動の賞与
- 各種社会保険
- 通勤手当
- 特別手当 (結婚・弔慰金など)

Other Salary Description

- Performance based bonus
- Various social insurances
- Commuting allowance
- Special grants (wedding, condolence, etc.)

休日休暇/Holidays

完全週休2日制(土日)、祝、年末年始、年次有給休暇、特別有給休暇(冠婚葬祭など)

Saturdays, Sundays, national holidays, Year-end and New Year holidays.

Annual paid leave/Special paid leave (weddings, funerals, etc.)

Required Skills

応募必要条件

- 大学卒で、化学、応用科学、工業化学、マーケティングまたは経営学の学士号保有者が望ましい。
- 営業およびマーケティングで3~5年以上の経験があり、化学原料や工業製品の営業経験が望ましい。
- 英語と日本語の読み書きと会話の両方に堪能な方。
 - ビジネス英語力 (TOEIC 735-860) 以上
- チームプレーヤーとして優れ、自力での仕事もできる方。
- 優れたコミュニケーション能力と対人スキル。
- 熱意があり、結果志向の方。
- 国内外の出張にも積極的に行ける方。

 【English Follows】

Job Requirement

- Degree holder, preferably in chemical engineering, marketing or business administration.
- 5 years or more experience in sales and marketing, preferably selling chemicals or industrial products.
- Proficiency in both written and spoken English and Japanese.
 - Business Conversation Level (TOEIC735-860) or above

- Good team player and able to work independently.
- Excellent communication and interpersonal skills.
- Motivated and result-oriented.
- Willing to travel domestically and abroad.

Company Description