



【セールス・マーケティング・製品開発】ケブラー®繊維の法人営業

製品開発にも関わられるお仕事／フレックスタイム制／在宅可

Job Information

Hiring Company

DuPont Japan K.K.

Subsidiary

デュポン・スペシャルティ・プロダクツ株式会社 (DuPont Specialty Products K.K.)

Job ID

1518781

Division

Water & Protection - Kevlar®

Industry

Chemical, Raw Materials

Company Type

Large Company (more than 300 employees) - International Company

Non-Japanese Ratio

Majority Japanese

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Chuo-ku

Train Description

Ginza Line, Mitsukoshimae Station

Salary

5 million yen ~ 7 million yen

Salary Bonuses

Bonuses included in indicated salary.

Work Hours

9:00 - 17:30 ※フレックスタイム制 (コアタイム11:00-15:00)

Holidays

土曜、日曜、祝日、年末年始、創立記念日、年次有給休暇、特別有給休暇 (冠婚葬祭等)、私傷病休暇、育児休暇、介護休暇

Refreshed

February 5th, 2025 01:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level (Amount Used: English usage about 50%)

Minimum Japanese Level

Fluent

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

デュポンジャパングループの合併企業、東レ・デュポン株式会社にて、ケブラー®繊維の営業&マーケティング担当者を採用することになりました。

ケブラー®繊維は、汎用性と強度に優れた高機能繊維です。防護服や付属品、装備など、さまざまな製品の安全性と耐久性の向上に役立っています。同重量ベースで鋼鉄の5倍の強度を備え、防護衣料や付属品には欠かせない繊維です。

今回のポジションは、主に自動車や自動車部品メーカーを担当いただく予定です（将来的に担当エリアが変わる可能性もあります）

グローバルで裁量権を持って働けるデュポンジャパングループで、法人営業にチャレンジしたいという方はぜひご応募ください。

※本ポジションは、デュポン・スペシャルティ・プロダクツ株式会社へ入社、東レ・デュポン株式会社へ出向となります。

【ポジションの魅力】

1. アジアのケブラー®営業チームと英語でコミュニケーションをする機会があり、グローバルな環境で英語を活かせる。
2. 製品開発プロジェクトに携わっていただくため、新しいことにチャレンジしたい方は歓迎します。
3. 業界未経験の方でも、入社後に技術チームからのトレーニングおよび製品説明を行い、しっかりと専門知識を習得していただきます。
4. 裁量権を持って仕事を進めていくワークスタイルです。自らどんどん提案していける環境です。
5. フレックスタイム制と在宅勤務を活用し、フレキシブルな働き方が可能です。

※本ポジションは、デュポン・スペシャルティ・プロダクツ株式会社へ入社、東レ・デュポン株式会社へ出向となります。

【主な役割】

- 営業マネージャーの指導を受けながらアカウント戦略の立案・実行する。
- 営業マーケティング活動：販売チャネル、需要管理、価格設定、製品プロモーションなど。
- 既存顧客・潜在顧客を訪問しケブラー®を使用したソリューションを紹介する。
- デュポンのアジアパシフィックチームと調整しながら、デュポンのLJOの顧客活動をサポートする（顧客の日本本社との価格交渉も含む）

※LJO (Landed Japan Operation) : 海外進出している日系企業

【具体的な業務内容】

- 東レ・デュポンのセールスマネージャーの指導の下、日本の担当顧客を管理し、成長予測を達成する。
- 東レ・デュポンの販売/マーケティングプロセスの全側面を管理する。
- 主要顧客、潜在顧客、エンドユーザーの製品、技術、要件を理解する。
- 潜在的なビジネスチャンスを見つけ、東レ・デュポンの技術チームと協力する。
- 有効な需要予測を作成し、供給チームに報告する。
- LJO顧客の成長予測を達成するため、デュポンのアジアパシフィックセールスをサポートする。

【出向先 東レ・デュポン株式会社について】

- 親会社：デュポン・スペシャルティ・プロダクツ株式会社、東レ株式会社（出資比率50%/50%）
- 設立：1964年6月
- 本社：〒103-0023 東京都中央区日本橋本町1-1-1（METLIFE日本橋本町ビル）

【リモートワークについて】

- 試用期間終了後、週2日まで在宅可。
- ご自宅から事業所まで2時間以内で通えることが条件です。
- 原則、試用期間中（6か月間）は出社いただきます。
- 職種によってはリモート勤務不可の場合があります（生産技術、製造オペレーター、品質管理/品質保証など）

【勤務時間・フレックスタイム制度】

- 9:00～17:30（実質7.5時間）
- 上記は標準的な所定労働時間です。
- フレックスタイム制度あり。コアタイム11:00～15:00

【個人情報収集の取扱いについて】

デュボングループの求人へのご応募を目的として受理しました応募関係書類およびそれに伴う個人情報は、厳正かつ安全に保管・管理し、採用選考にかかわる情報のご連絡など採用活動以外の目的には使用いたしません。

※デュボンは、機会均等を重んじています。人種、肌の色、宗教、信条、性別、性的指向性、性自認、配偶者の有無、国籍、年齢、退役軍人の有無、障害、その他階級によって、就職希望者を差別しないことは、デュボンの方針です。求人情報の検索や応募に合理的な配慮が必要な場合は、当社HPのアクセシビリティ・ページの連絡先をご覧ください。

Required Skills**【応募条件・資格】**

- 大卒以上。理系学部が望ましい
- 顧客と直接コミュニケーションをした経験3年以上
- 日本国内、一部アジアパシフィック地域への出張（50%程度）が可能な方
- 日本語および英語ビジネスレベル以上（会話・読み書き）
- PCスキル

【歓迎スキル・経験】

- B2B営業・マーケティング経験

【求める人物像】

- 異文化環境下でも自立して業務を遂行し、社内外と効果的なコミュニケーションが取れる方
- チームと協力して仕事を進められるコミュニケーション力をお持ちの方
- プロジェクトマネジメントスキルをお持ちの方

Company Description