



## Senior Sales Engineer – AUTO, Electronics | 化学業界での商業/エンジニアリング経験

【東京勤務】シリコンと特殊製品に最先端の焦点を当てている世界有数の先進材料企業

## Job Information

**Hiring Company**

Momentive Performance Materials Inc.

**Job ID**

1529173

**Industry**

Chemical, Raw Materials

**Company Type**

Large Company (more than 300 employees) - International Company

**Job Type**

Permanent Full-time

**Location**

Tokyo - 23 Wards

**Salary**

7.5 million yen ~ 9 million yen

**Salary Bonuses**

Bonuses included in indicated salary.

**Salary Commission**

Commission included in indicated salary.

**Refreshed**

March 28th, 2025 15:21

## General Requirements

**Minimum Experience Level**

Over 6 years

**Career Level**

Mid Career

**Minimum English Level**

Business Level

**Minimum Japanese Level**

Native

**Minimum Education Level**

Bachelor's Degree

**Visa Status**

Permission to work in Japan required

## Job Description

**概要:**

This position focuses on AUTO market in Electronics segment. The responsibility of Sales Engineer are to manage key growth account and to hunt new opportunities for growth. Main job is to find new contact persons, mainly in the engineering teams of the customers to find new opportunities and get spec approval from them.

**職務内容:**

- Mainly focus on managing a few key growth customers to maintain existing business including FCST/sales and growing sales of that to find and close new opportunity and challenge to find new customer/application.
- Closely work with customers understanding their application, manufacturing processes, test conditions and needs. At the same time, co-work with our R&D team to provide the feedback and alpha site testing of new materials.
- Develop the strategy to promote existing material to the auto market and find new opportunity to develop valuable material to grow business in this area along with auto technology trend.
- Regularly interact with a dedicated global team for best practice sharing, translating opportunities and driving global programs.
- Provide technical customer support on the existing products supported by ADE.
- Contact customer's engineering team to get spec qualification.
- Create new product development program working with global Marketing team along with market technology trend.
- Link between ADE and customer to coordinate customer testing requirements inside our global Application Labs.
- Initiate and lead at least one NPC/NPI/yr by utilizing internal resource like ADE, Marketing and R&D effectively and succeed to launch NPI product.
- Have one key growth global account. Need to make strategy and tactics how to grow that key global account and implement to do that.
- Extensive travel to customers and distributors will be required.

---

## Required Skills

- B.S. or more Degree in Chemistry, Chemical Engineering, or related field
- 5+ year commercial experiences or tech engineering experiences in chemical industry
- Native in Japanese
- Business level in English (written and speaking)

## Preferred Qualifications:

- Ability to prioritize and handle multiple projects simultaneously and work in a cross-functional team environment
- Ability to work in fast-paced industry with strong teamwork and communication skills
- Strategic and logical thinking
- Ability to develop customer / industry relationships and trust
- High motivation for learning products / business / market
- Have no fear of failing / asking questions

## 提供するサービス:

モメンティブでは、社員の福利厚生を重視し、競争力のある総合的な報酬と能力開発プログラムを提供しています。私たちの包括的な文化は、強い帰属意識を育み、あなたの潜在能力を最大限に発揮できるよう、多様なキャリアの機会を提供します。革新的な問題解決とコラボレーションを通じて、私たちは共に意義ある影響を与える持続可能なソリューションの創造に努めています。モメンティブのチームで明るい未来を切り開きましょう。**#BePartoftheSolution**

## 私たちについて:

モメンティブは、シリコンと特殊製品に最先端の焦点を当てている世界有数の先進材料企業です。当社は、お客様の製品を前進させるために設計されたソリューションを提供します。製品は、リビングルームから宇宙に至るまで、生活のあらゆる側面に 24 時間体制で大きな影響を与えます。あらゆるイノベーションにより、モメンティブはより持続可能な未来を創造します。当社の膨大な製品ポートフォリオは、農業、自動車、航空宇宙、エレクトロニクス、エネルギー、ヘルスケア、パーソナルケア、消費者製品、建築および建設等多岐にわたります。

モメンティブは、多様な労働力が従業員に力を与え、ビジネスを強化し、持続可能な世界に貢献すると信じています。私たちのリーダーシップは、個人やグループの違いが重視される、より多様な労働力から生じる多くのメリットを認識しています。私たちは、多様性、包摂、帰属が私たちの文化の構造に深く埋め込まれ、私たちが感じている職場環境を最終目標として、すべての人々そしてコミュニティにとって、公平で包摂的な環境に向けて進歩を推進するために有意義な方法で実践を改善することに固く取り組んでいます。そして雇用機会の平等を掲げている企業です。人種、色、宗教、性別、性的指向、性自認、国籍、障害、保護された退役軍人としての地位、または法律で保護された特性に関わらず、条件を満たす全ての応募者について採用を検討します。

当該ポジションの候補者は採用応募書類を提出すること、および国の法律によって定められた法定労働年齢であることが必要です。さらに、法律で許可されている場合、ポジションの職務や勤務地によっては、最終候補者は必要に応じて経歴調査、健康診断や薬物検査の対象となる場合があります。

第三者への注記: 当社は、特定の雇用機会について支援を行う外部ベンダーを厳選し、連携しています。現段階でモメンティブは、職業斡旋会社あるいは人材紹介会社からの未承諾の支援の要求や受入れを行っていません。当該ポジションについて、電話、メール、その他の方法による当社従業員へのコンタクトは固くご遠慮ください。書面化され署名された有効な人材紹介契約がないまま提出された候補者の履歴書に対し、モメンティブはいかなる費用や手数料の支払義務を負わないことをご確認ください。

---

## Company Description