



## キーアカウントレプレゼンタティブ（水処理事業）

水処理の最先端技術を提供する技術営業/在宅可/フレックスタイム制度あり/東京勤務

### 募集職種

#### 採用企業名

デュポン・ジャパン株式会社

#### 支社・支店

DDPスペシャルティ・プロダクツ株式会社 (DDP Specialty Products Japan K.K.)

#### 求人ID

1482646

#### 部署名

Water & Protection - Water Solutions

#### 業種

化学・素材

#### 会社の種類

中小企業 (従業員300名以下) - 外資系企業

#### 外国人の割合

外国人 少数

#### 雇用形態

正社員

#### 勤務地

東京都 23区, 千代田区

#### 最寄駅

銀座線、溜池山王駅

#### 給与

350万円 ~ 700万円

#### 勤務時間

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

#### 休日・休暇

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

#### 更新日

2025年01月15日 10:00

### 応募必要条件

#### 職務経験

1年以上

#### 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

流暢

#### 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

### ＼アピールポイント／

- ◆220年以上の歴史がある！アメリカ本社グローバルカンパニー
- ◆外資系と日系の両方の多点が融合している為、英語を活かせる
- ◆ハイブリッド勤務でワークライフバランスが取りやすい
- ◆水処理技術を通じてSDGs・社会に貢献できる

### 【当社について】

デュポンは、地球上の10億人以上の人々に清潔な水を提供すること、スマートフォンから電気自動車まで日常のテクノロジー機器に欠かせない素材を製造すること、世界中の従業員を守ることなど、重要な課題に取り組んでいます。

真の目的と価値をもたらす持続可能な解決策を提供する、一流の多業種企業。チームとして協力し合うことで最高の仕事ができると信じ、多様な考えを大切に、協力精神の溢れる会社。そんな会社で働きたい方にとって、デュポンはぴったりの会社です。

### 【ポジションの概要】

当社では今回、ウォーターソリューションズ事業（水処理事業）の国内営業&マーケティングを担当いただくキアカウントレプレゼンタティブを募集することになりました。

デュポンのウォーターソリューションズ事業は、福島県相馬市で研究開発及び製造を行っており、世界でも重要な拠点として位置づけられています。本ポジションにおいては、この相馬事業所の技術チームや、サプライチェーン、カスタマーサービス、テクニカルチーム等、内部の関係部署とコミュニケーションをとりながら、技術的アプローチで事業を管理し、さらなる成長の機会を創出する責任を持ちます。

担当業務は主に、代理店のマネジメント及び新規案件開発です。既存の代理店のネットワークを使い、案件の開拓をしていただきます。

英語で海外のチームとコミュニケーションをとる機会もあるため、英語を活かしたい方は大歓迎です。

### 【担当業務】

- 水処理マーケットにおいて、ウォーターソリューションズ製品ラインと共に主要顧客（ディストリビューター、OEM、エンドユーザー）との関係構築を強化する。
- パシフィック地域のセールスリーダーと足並みをそろえ、アカウントプランを開発及び実施する（チャンネル・マネジメント含む）
- 継続的に顧客の問題点を満たすソリューションを提案し、既存の顧客及びディストリビューターとの関係を強化する。
- 新製品及び技術を市場に展開し、販売成長を促進する。

### 【デュポンのウォーターソリューションズについて】

当社のWater Solutionsでは、業界をリードするブランドと共に、水処理の最先端技術を提供し課題に対応しています。住宅及び自治体、発電、ヘルスケア、食品・飲料など、様々な分野で世界中の市場に貢献しています。

- アンバーライ™ト（イオン交換樹脂）
- デュオライト™（イオン交換樹脂）
- TapTec™（イオン交換樹脂、逆浸透膜）
- フィルムテック™（イオン交換樹脂、ナノろ過膜）

世界では、安全に管理された飲み水の供給を受けられない人々が多く存在します。SDGs「すべての人々に水と衛生へのアクセスと持続可能な管理を確保する」を達成することが、デュポンのWater Solutionsのミッションです。

本ポジションは、BtoBの営業職ではありますが、最終的にはきれいになった水が消費者に届けられるため、BtoCの要素もあり、社会に貢献していることが目に見えてわかる非常にやりがいのあるお仕事です。

### 【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】

デュポ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。

※デュポンは、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、デュポンの方針です。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。

**※デュポンが3つの独立した上場会社に分離されることが発表されました**

We are excited to share that on May 22, 2024, DuPont announced plans to separate(\*) into three industry-leading, independent publicly traded companies. This strategic move will create focused businesses with distinct investment profiles. We believe the proposed separations will create opportunities for all three future companies to better serve their customers and unlock long-term value for stakeholders. This process is expected to take 18-24 months from the date of announcement to complete. We are committed to supporting our employees throughout this transition and ensuring a smooth and successful separation process. We look forward to welcoming new talent who are interested in contributing to the continued success and growth of our evolving organization.

(\*)The separation transactions are subject to satisfaction of customary conditions, including final approval by DuPont's Board of Directors, receipt of tax opinion from counsel, the filing and effectiveness of Form 10 registration statements with the U.S. Securities and Exchange Commission, applicable regulatory approvals, and satisfactory completion of financing. For further discussion of risks, uncertainties and assumptions that could impact the achievement, expected timing and intended benefits of the separation transactions, see DuPont's announcement.

## スキル・資格

## 【応募条件・資格】

- 大卒以上（化学系であれば尚可）
- 化学業界でセールスまたは技術の経験
- 国内出張が可能な方（全体の30%、月に4、5回程度）

## 【歓迎スキル・経験】

- ビジネスレベルの英語力があれば尚可

## 【求める人物像】

- リーダーシップ力を発揮できる方
- 外部及び内部の関係者と効果的に広くコミュニケーションを取り、自立して作業できる方
- 結果にこだわり、アクションを重視し戦略の実行ができる方
- ウォーター産業を学ぶ意欲と学習アジリティがある方

## 会社説明