



Sales Representative (セールス & マーケティング)

タイバック®個人用保護具の営業販売・新規用途開発

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

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.) ※旭・デュポン

求人ID

1502102

部署名

Water & Protection

業種

化学・素材

会社の種類

大手企業 (300名を超える従業員数) - 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 ~ 550万円

ボーナス

固定給+ボーナス

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

2024年11月22日 07:00

応募必要条件

職務経験

3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
- ◆ 防護服の営業マーケティングのお仕事。様々な業界と幅広い業務を経験できる

【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。

※本ポジションで入社いただいたら、旭・デュポンフラッシュスパンプロダクツ株式会社に出向となります。

【ポジションの概要】

- ポジション名：セールス&マーケティング
- 勤務地：東京（試用期間終了後、週2日リモート可）
- 業務内容：新規用途開発・新規顧客開拓・マーケティング
- 必須スキル：営業経験（化学業界であれば尚可）

当社では、ウォーター&プロテクション事業の防護服グループにて、セールス&マーケティング職を募集しています。

ウォーター&プロテクション事業は、より持続可能な世界を実現するために、水や建物、安全のためのソリューションを提供するグローバルリーダーです。

今回、この事業部にあるデュポン パーソナル プロテクションで、前例のない環境下で需要が拡大している日本マーケットに対応するため、タイベック®個人用保護具の営業・マーケティング職を募集することになりました。

本ポジションは、世界的トップブランドのデュポン™タイベック®を含む個人用保護具の販売、新規用途開発及び新規顧客開拓を担当していただきます。

タイベック®個人用保護具は、私たちの命を守り、暮らしを豊かにするために働く人々を支援しています。タイベック®個人用保護具の用途・向け先は、病院、製薬、再生医療、原子力発電所、自動車産業、半導体産業、化学産業、鉄鋼業、アスベスト粉塵ばく露防止対策、廃棄物焼却施設におけるダイオキシンばく露防止対策、家畜防疫対策、消防、警察及び自衛隊などが含まれます。

【業務内容】

主に日本国内におけるタイベック®個人用保護具の営業販売・新規用途開発に携わります。

- DAFS防護資材部-防護服グループ 営業・マーケティングの職責は以下の通りです
- 担当顧客向けに作成された戦略を確実に遂行する。
- 顧客へ必要量が供給されるよう販売管理をする。
- 担当する顧客の需要を精度高く予測する。
- タイベック®個人用保護具の適切な使用方法を顧客に周知させる。
- 持続可能なビジネス運営のため、新規顧客/各用途のバイブラインの整備をする。
- タイベック®個人用保護具の顧客満足度向上のため、継続的に改善をする。
- ビジネスパートナーと社内外においても、協調し、確固たる関係を維持する。

【出向先の旭・デュポンフラッシュスパンプロダクツ株式会社（DAFS）について】

旭・デュポンフラッシュスパンプロダクツ株式会社（DAFS）は、1995年に設立されたデュポン株式会社と旭化成株式会社の折半出資による合弁会社です。

その事業には、デュポン™タイベック®, タイパー®, およびその他の不織布材料の販売、製造、新規用途開発、および技術サービスが含まれます。

【リモートワークについて】

- 試用期間終了後、週4日まで在宅可。ただし、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
- 裁量労働制が適用された場合はフレックスタイムは適用されず、8時間働いたものとみなされます。この場合、別途「裁量手当」が支給されます。

【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
- 最低2～3年の営業経験
- ビジネスレベルの英語力（口頭、プレゼンテーション、書面で円滑にコミュニケーションができるレベル）
- 主に日本国内で頻繁に出張できる方（30～70%）
- PCスキル（MS Officeを含む）

【歓迎スキル・経験】

- 基本的なマーケティング手法およびツールを使用してターゲット市場を分析する能力
- 理系のバックグラウンド

【求める人物像】

- 人材リーダーシップの潜在能力、チームプレーヤー、良いイニシアティブのあるイノベーターであること
- 自律的に、外部および内部と効果的にコミュニケーションを取る能力
- 結果志向、行動指向、自発的で、戦略を開発および実行する能力
- 学習の柔軟性と学ぶ意欲がある方

会社説明