



## 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）

### 募集職種

#### 採用企業名

オキシデンタル・ケミカル株式会社

#### 求人ID

1508305

#### 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

(ほぼ) 全員日本人

#### 雇用形態

正社員

#### 勤務地

東京都 23区, 港区

#### 最寄駅

銀座線、 虎ノ門駅

#### 給与

700万円 ~ 800万円

#### 勤務時間

9:15-18:00/フレックスあり

#### 休日・休暇

完全週休2日制 (土・日)、 祝日、 年末年始休暇 等

#### 更新日

2025年02月12日 01:00

### 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 (英語使用比率: 25%程度)

#### 日本語レベル

ネイティブ

#### 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

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.)

-----  
 スキル・資格

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.

---

会社説明