



技術営業スペシャリスト (Account Manager – Kalrez® Japan)

業界のパイオニア！高機能Oリング Kalrez®のアカウントマネジメント

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 ジャパン株式会社 (DuPont Japan Kabushiki Kaisha)

求人ID

1518796

部署名

Electronics & Industrial - Kalrez®

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

650万円 ~ 900万円

ボーナス

給与：ボーナス込み

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) または裁量労働制の適用

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04月16日 03:00

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: 50%程度)

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

デュポンの高機能リングKalrez®事業のセールsteamにて、アカウントマネージャー（技術営業）を採用することになりました。

グローバルな環境で、業界のパイオニアでありリーダーである事業に携われるやりがいのあるお仕事です。

【ポジションの魅力】

- 直接顧客へ訪問しながらニーズを把握し、顧客と一緒にビジネスを作っていく営業スタイルです。
- リングは、半導体製造をはじめとする電子産業で幅広く用いられる不可欠な材料です。当社のカルレッツ®製品は、業界のパイオニアであり業界を牽引するトップブランドです。
- 今後、更に成長が期待される半導体向けの材料です。頑張り次第でどんどん成長していける市場です。

【担当業務】

- 売上、利益、及び市場シェアの目標を達成するために、販売計画を策定し、それを実行に移します。
- 顧客と緊密に連絡を取り、抱える課題を深く理解し、具体的な解決策を提案し、実行に移します。また顧客の月次需要予測を正確に収集し報告します。
- 顧客と幅広く強固な信頼関係を築き、ベストサプライヤーとしての地位を確立し、顧客の長期的なビジネス戦略を支援します。
- 販売目標を達成するために、グローバル及びアジア地域の営業担当者、技術サービスと開発、製品管理、サプライチェーン、品質管理、そしてカスタマーサービスといった様々なチームと緊密に連携します。
- 販売代理店を管理し、年間目標と販売代理店のパフォーマンスを評価し、効果的で効率的、かつ透明性のあるチャネルを実現します。
- 技術サービスと開発、製品企画、マーケティングチーム等と協働し、新たな開発プロジェクトを推進します。

【ワークスタイルについて】

- 国内出張があります（週1～2回程度。全体の30%～40%）
- 自由度の高いワークスタイルです。フレックスタイム制度と在宅勤務を活用してフレキシブルな働き方が可能です。

【チーム構成について】

現在カルレッツ®のセールsteamは、アカウントマネージャー3名とマネージャー1名の合計4名です。

今回ご入社いただいたら、現社員が担当している主要顧客を引き継いでいただく予定です。先輩社員からOJTでトレーニングを受けながら業務に慣れていただき、担当顧客を伸ばしていただくことが期待されています。

【本ポジションに活かせるバックグラウンド】

◆ Kalrez®は、主に半導体の業界で使用されます。半導体そのものは電気電子の分野になるため、電気電子業界の技術に明るい方は、顧客とより深くディスカッションをすることができます。

◆ Kalrez®はフッ素系エラストマーで化学品です。その化学的特徴や構造を理解できる事で、顧客の抱えている問題に対して化学的な観点からアプローチできますので、化学系のバックグラウンドがある方は知識を活かしていただけます。

◆ Kalrez®は半導体前工程で使われています。半導体前工程は、腐食性の薬液やガスをたくさん使用します。それらが化学的にこういったものが理解できると、より具体的なKalrez®製品の紹介や提案ができます。

◆ Kalrez®のシール（封止）という役割には、シールの形状や機能という機械/物理的な部分があります。これらの知識を持っていらっしゃる方は、材質だけではなく形状的にも、より最適な製品提案ができます。

【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。

スキル・資格**【応募条件・資格】**

- 理系の学士または修士卒（化学、物理、機械、または電気電子分野等）
- 営業、フィールドエンジニア、カスタマーサービスなど、顧客との対面業務において5年程度の実務経験
- ビジネスレベル以上の日本語コミュニケーションスキルを有すること。
- 英語基礎レベル必須
- 国内出張が30%から70%程度発生することを理解し、これに柔軟に対応できること。
- 精力的かつ自立的に営業活動を行い、成果を上げる能力があること。
- 迅速に新しい知識やスキルを習得する姿勢を持っていること。

【歓迎スキル・経験】

- 半導体業界での実務経験5年以上。最低限、半導体業界に対する興味を持っていること。
- ビジネスレベル以上の英語コミュニケーションスキルを有すること

会社説明