



Technical Account Manager, パーソナルケア | 弊社商品は美容・ヘアケア製品のシリコン原料です

商業、マーケティング、RnD、技術サービス経験5年以上。ケミカル業界経験者も歓迎

募集職種

採用企業名

モメンティブ・パフォーマンス・マテリアルズ・ジャパン合同会社

求人ID

1529168

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

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区

給与

600万円 ~ 750万円

ボーナス

給与：ボーナス込み

歩合給

給与：歩合給込み

更新日

2025年03月28日 15:13

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

日常会話レベル

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

概要:

This position will be responsible for the sales and marketing activities with technical knowledge for the Personal Care business in Japan. This role will have primary responsibility for the customer interface including of Personal Care customers and distributors. He/she will interact heavily with a core business team comprised of marketing, technology and ADE to close new business opportunities that will expand Momentive's share in the Personal Care market but also take care few existing

key accounts to maintain current business top line

職務内容:

- Align with Personal Care business growth strategy, implement and execute the Japan Personal Care regional strategy and marketing plans to achieve profitable and sustainable business results.
- Identify and develop incremental business growth in Japan.
- Discover local market trend and satisfy local customers' needs to make Momentive differentiated in the market. Drive nimble Innovation programs launching with correct values proposition at its accounts and channels.
- Collaborate with Commercial, Marketing, ADE and R&D to identify local market trend and satisfy local customers' needs to make Momentive differentiated and sustainable in the market.
- Develop Japanese brochure, market bulletin, product technical datasheet, and content for Momentive Japanese website through collaboration with local Technology, ADE and stakeholders.
- Organize seminars, key customers workshop and local tradeshow.
- Engage channel partners for business growth, enhance products penetration and identify new opportunities through providing solid training, technical and commercial support to channels' sales force.
- Ensure new products launching quickly with correct values proposition at its accounts and channels.
- Collect and analyze market competition intelligence, formulate right action plans in the dynamic market.
- Research market efforts to identify the Desirability, Viability and Feasibility of new products and existing products, identify regional Personal Care market trends and challenges, satisfy customers' needs and make Momentive differentiated in the market.
- Seek out and initiate contact at new customers or new applications where you can articulate the value to generate new business opportunities.
- Provide Solutions and Problem solving value for customers from technology perspective
- Create ideas of total solution for customer at selected market by finding partner of equipment or manufacturer related to total solution needs.
- Owning the customer within BPC team and ensure that their needs are accurately translated to a geographically dispersed team of technical service, marketing and R&D.

スキル・資格

- Strong Personal Care market insight, marketing acumen, analytical, planning, budget management and understand organizational matrix.
- 3+ years working experience in Personal Care industry or related industry as Commercial or Marketing role, Personal Care formulation development or technical service experience.
- Proven record of accomplishment in developing new businesses, ability to manage channels for growth.
- Strong interpersonal and influence skill, creative and innovative, proactive, and self-motivated, ability to deal with people of all levels.
- Bachelor or Master Degree holder subjects in Chemical, Biochemical, Cosmetics, etc.,
- Native in Japanese. Fluent in English both in written and spoken.
- Willingness to travel frequently.
- Willingness to join meeting frequently with folks around the world and has flexibility to their time zone.

Preferred Qualifications:

- Familiar with beauty ingredients and market is preferred.
- 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.
- Ability to develop customer / industry relationships and trust.
- Strong customer and distributor management skills.
- MBA would be a plus.
- Experience in plastics, coating, electronics, release, antifoam etc. applications is preferred.

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なっていません。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。

会社説明