



## 【世界大手シリコン製品メーカー】 Senior Sales Engineer（自動車向け接着剤）

化学（研究・開発・分析）のご経験のある方は歓迎です。

### 募集職種

#### 人材紹介会社

株式会社ジェイ エイ シー リクルートメント

#### 採用企業名

非公開

#### 求人ID

1530718

#### 業種

化学・素材

#### 会社の種類

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～900万円

#### 勤務時間

09:00～17:30

#### 休日・休暇

【有給休暇】有給休暇は入社時から付与されます 入社7ヶ月目には最低10日以上 【休日】完全週休二日制 入社月によって有休休暇付...

#### 更新日

2025年04月03日 18:24

### 応募必要条件

#### 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

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

【求人No NJB2284121】

#### ■企業及びポジションの魅力

- ・外資系企業ですが、日系/外資両方の良さを感じられる社風
- ・裁量を持って自走して業務に取り組んでいただくことが可能な上、意思決定力もあり、日本からの提案も歓迎される風土
- ・昨年の全社平均残業時間は19.5時間程度とワークライフバランスも良い環境

**■製品**

接着剤等のシリコン製品（自動車用途）

**■主要顧客**

国内自動車部品メーカー（エンドユーザーである自動車OEMとの協議もございます。）

**■出張**

顧客訪問のための国内出張が月の半分程度ある見込みです。

**■ポジション概要**

エレクトロニクスセグメントにおける自動車市場に焦点を当てています。セールスエンジニアの責任は、主要な成長アカウントを管理し、成長のための新たな機会を探索することです。主な仕事は、顧客のエンジニアリングチームを中心に新しいコンタクトパーソンを見つけ、新しい機会を見つけ、彼らから仕様の承認を得ることです。

**■職務内容**

- ・ Main focus on managing a few key growth customers to maintain existing business including FCST/sales and growing sales of that to find and close new opportunity and challenge to find new customer/application.
- ・ Closely work with customers understanding their application manufacturing processes test conditions and needs. At the same time co work with our R D team to provide the feedback and alpha site testing of new materials.
- ・ Develop the strategy to promote existing material to the auto market and find new opportunity to develop valuable material to grow business in this area along with auto technology trend.
- ・ Regularly interact with a dedicated global team for best practice sharing translating opportunities and driving global programs.
- ・ Provide technical customer support on the existing products supported by ADE.
- ・ Contact customer's engineering team to get spec qualification.
- ・ Create new product development program working with global Marketing team along with market technology trend.
- ・ Link between ADE and customer to coordinate customer testing requirements inside our global Application Labs.
- ・ Initiate and lead at least one NPC/NPI/yr by utilizing internal resource like ADE Marketing and R D effectively and succeed to launch NPI product.
- ・ Have one key growth global account. Need to make strategy and tactics how to grow that key global account and implement to do that.
- ・ Extensive travel to customers and distributors will be required.

---

**スキル・資格****■必須**

- ・ 化学、化学工学、または関連分野の学士号以上
- ・ 化学業界での5年以上の商業経験または技術エンジニアリング経験
- ・ 日本語ネイティブ
- ・ 英語ビジネスレベル（筆記および会話）

**■歓迎**

- ・ 優先順位をつけて複数のプロジェクトを同時に処理し、部門横断的なチーム環境で働くことができる。
- ・ チームワークとコミュニケーション能力があり、ペースの速い業界で働くことができる。
- ・ 戦略的かつ論理的思考
- ・ 顧客や業界との信頼関係を構築する能力
- ・ 商品・ビジネス・市場の学習意欲が高い方
- ・ 失敗や質問を恐れない方

**■Minimum Qualifications:**

- ・ B.S. or more Degree in Chemistry Chemical Engineering or related field
- ・ 5+ year commercial experiences or tech engineering experiences in chemical industry
- ・ Native in Japanese
- ・ Business level in English（written and speaking）

**■Preferred Qualifications:**

- ・ 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
- ・ Strategic and logical thinking
- ・ Ability to develop customer / industry relationships and trust
- ・ High motivation for learning products / business / market
- ・ Have no fear of failing / asking questions

---

**会社説明**

ご紹介時にご案内いたします