

# MMJ Network

For Your Career



【外資製薬大手企業 急募!!】 製薬企業での営業経験のある MRの方大増員！！！

製薬業界をリードするグローバル企業!! 高待遇企業・福利厚生充実!! 休日155日!!

## Job Information

### Recruiter

MMJ Network

### Hiring Company

外資系企業

### Job ID

1519005

### Division

営業部門

### Industry

Pharmaceutical

### Company Type

Large Company (more than 300 employees) - International Company

### Non-Japanese Ratio

Majority Japanese

### Job Type

Permanent Full-time

### Location

Tokyo - 23 Wards, Shibuya-ku

### Train Description

Yamanote Line, Shinjuku Station

### Salary

6 million yen ~ 12 million yen

### Work Hours

9:00 - 18:00

### Holidays

土日祝日、夏休み、年末年始等（155日/年）、産休・育休・介護休・その他休暇充実

### Refreshed

February 21st, 2026 05:00

## General Requirements

### Minimum Experience Level

Over 1 year

### Career Level

Mid Career

### Minimum English Level

None (Amount Used: English Never Used)

### Minimum Japanese Level

Native

### Minimum Education Level

Bachelor's Degree

**Visa Status**

Permission to work in Japan required

---

**Job Description****【仕事内容】**

医療機関への訪問/オンライン面談を実施することにより、自社の医薬品及びその関連情報を医療関係者（医師、歯科医師、薬剤師、看護師など）に提供し、医薬品の適正な使用と普及を図る。

使用された医薬品の有効性情報（効き目や効果的な使い方）や安全性情報（副作用など）を医療の現場から収集して報告すること、そして、医療現場から得られた情報を正しい形で医療関係者にフィードバック（伝達）することなどを主な業務とする。

**【求められること】****製品価値向上に向けた活動プランの策定と実行**

- 担当エリアにおける製品価値向上のため、具体的なエリアプランを策定し実行する

- 顧客に合わせた質の高い価値ある情報を届ける為に以下①②を実行する

①医療関係者毎に適切な他職種・各種ツールを連携させ質の高い情報をシームレスに伝える

②医療関係者と患者さんのニーズに基づいた企業価値を伝える

**医療関係者との関係構築**

- 担当エリアにおいて、医療関係者と良好な関係を構築・維持する

**コンプライアンス遵守**

- 薬機法を遵守した安全性情報の収集・提供を迅速に行い、適正使用推進を図る

- すべての製品の「安全性情報の収集と報告」および安全確保措置（市販直後調査、情報伝達活動）において、適用法令及び会社のポリシーを遵守する

- 割り当てられた安全性報告義務に対するトレーニングを適時に受講する

- プロモーションコード、公正競争規約、UMRオフラベル情報の対応、厚生労働省：販売情報提供活動ガイドライン、改正個人情報保護法、その他の関連法規及び社内規則を理解・遵守する

- 社内ルールに基づき、プロモーション経費/活動経費を適正に使用する

---

**Required Skills****【必要なスキルセット】****Behavioral Skills （行動特性）**

- 困難な状況でも成果を出すための戦略を立て、実行できる

- 逆境をチャンスに変えて周囲を巻き込み、変革を牽引し、成果に拘ることができる

- Values & Behaviorsに基づいた行動ができる

- いついかなる場面においても、適用されるすべての法律と規制、および業界ルールを遵守して行動できる

- 安全管理業務を遂行できる

**Technical Skills （テクニカルスキル）**

- 担当製品、関連した疾患知識や医療制度に関する高い知識を有している

- 顧客と最適な関係構築ができるコミュニケーション能力を有している

- 顧客のニーズを引き出すためのアクティブラシニング力、それを満たすための提案能力を有している

- 顧客から得た情報や市場データなどを分析し、成果に繋がる戦略/戦術の立案と実行、検証することができる

**【経験】**

- ・製薬企業での営業経験があること

【資格】

- ・MR認定証または限定認定証を取得していること
- ・普通自動車運転免許を有していること

【学歴】

- ・学士以上（専攻不問）

【勤務地】

- ・全国（全国転勤可能なこと）

---

Company Description