

Sales manager <医薬品/原薬/中間品などの知識のある方>

2024年4月日本法人設立。日本国内における当社のブランディングおよび営業活動

Job Information

Hiring Company

OCEANIC PHARMACHEM

Job ID

1538804

Industry

Specialized Import, Export

Company Type

Small/Medium Company (300 employees or less) - International Company

Non-Japanese Ratio

(Almost) All Japanese

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Chuo-ku

Train Description

Ginza Line, Kyobashi Station

Salary

Negotiable, based on experience

Work Hours

9:00~18:00 休憩時間 60分

Holidays

完全週休二日制

Refreshed

October 13th, 2025 03:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 6 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level (Amount Used: English usage about 50%)

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

- 海外顧客対応で英語力が活かせる
- 柔軟な勤務と出張対応の働き方
- 製薬・製剤・中間体メーカーへの営業活動と市場開拓を担当
- インド系商社で日本法人を拡大中

仕事内容

医薬品、原薬、中間体の販売を中心に、経験豊富な方を募集しています。

製薬業界を熟知し、この特殊な市場において、販売促進、顧客との関係構築、会社目標の達成を担っていただける方を募集 しています。

■Key Responsibilities

- Identify and pursue new business opportunities in the pharmaceutical sector, targeting manufacturers, distributors,
 Generic Companies and Innovators.
- Educate potential clients on our range of bulk drugs and intermediates, highlighting product efficacy, quality, and compliance with regulatory standards.
- Develop and maintain strong relationships with existing customers, ensuring their needs are met and satisfaction is maintained.
- Prepare and deliver presentations and proposals tailored to the specific needs of clients.
- Negotiate pricing and contracts to close sales and establish long-term partnerships
- · Monitor market trends, competitor activities, and customer feedback to refine sales strategies and product offerings.
- Collaborate with internal teams, including production and regulatory affairs, to ensure efficient order fulfillment and compliance with industry regulations.
- · Attend industry conferences, trade shows, and networking events to represent the company and promote products.
- · Compile and analyze sales reports to track progress against targets and identify areas for improvement.

<募集背景>

新規事業立ち上げのための増員。

<組織体制>

日本法人には現4名が在籍。

バックオフィス業務など一部本国でのサポートになっております。

雇用形態

■円ル窓 無期雇用(試用期間:6か月)

職位

· マネージャー及びスタッフクラス

年収

現在の年収を加味し、ご経験に応じて提示いたします。

※当社の魅力の一つである、60歳以降・定年以降でも給与が下がることはありません。 ご経験が長けている方に関しては、これまで同様にご活躍いただきます。

勤務地

東京都中央区京橋2丁目10-10 山川ビル4階

東京メトロ銀座線 京橋駅から徒歩2分・都営地下鉄浅草線 宝町から徒歩2分・JR 東京駅から徒歩7分

転勤: 無し

受動喫煙対策:あり(屋内禁煙) 就業場所 全面禁煙

★2年以内に大阪支社を開設予定。大阪での勤務可能な方も面接実施中。

休日休暇

年間休日 127 日 (※2024年実績)

完全週休二日制

夏期休暇 8月15日、年末年始休暇 12月29日-1月4日 年間有給休暇:有給休暇は入社後7ヶ月目から付与されます (入社7ヶ月目には最低10日以上・2年目以降20日)

手当・福利厚生

交通費:実費支給(月額上限50,000円)

社会保険:健康保険 厚生年金 雇用保険 労災保険

残業手当:あり 人間ドッグ

L配偶者の受診サポートも含みます。ただし、性別により金額が異なります。 従業員の配偶者が女性の場合:6万、男性の場合:4万まで会社より支給。

備考

在宅勤務: 原則出社だが、在宅勤務も可能

65歳定年、その後継続雇用あり

定年まで役職定年などにともなう減給などはなく、伸び伸びと働いていただける環境をつくっています。

職務経験:要5年以上

英語力:中級以上 TOEIC 600 点以上程度

求める経験・能力・スキル

- Bachelor's degree in life sciences, pharmacy, business, or a related field.
- Proven experience in pharmaceutical sales or a similar role, with knowledge of bulk drugs and intermediates.
- Strong understanding of the pharmaceutical regulatory environment and quality assurance practices.
- Excellent communication and interpersonal skills, with the ability to build rapport with clients.
- Strong negotiation and problem-solving skills.
- Results-driven with a proven track record of achieving sales targets.
- Proficiency in using CRM software and Microsoft Office Suite.

選考プロセス

書類選考→面接2回→内定

L1次面接:日本支社との面接(日本語:対面/オンラインいずれか)

2次面接:インド本社との役員面接(英語:オンライン)

Company Description