



## 製薬業界向けアカウントマネージャー

製薬メーカー経営層に、サイバーセキュリティソリューションで課題を解決する営業職

### Job Information

**Recruiter**

Morgan McKinley

**Job ID**

1560060

**Industry**

Bank, Trust Bank

**Company Type**

International Company

**Job Type**

Permanent Full-time

**Location**

Tokyo - 23 Wards

**Salary**

Negotiable, based on experience

**Refreshed**

September 30th, 2025 21:20

### General Requirements

**Minimum Experience Level**

Over 3 years

**Career Level**

Mid Career

**Minimum English Level**

Fluent

**Minimum Japanese Level**

Native

**Minimum Education Level**

Bachelor's Degree

**Visa Status**

Permission to work in Japan required

### Job Description

製薬メーカーの経営層に対し、サイバーセキュリティソリューションで事業課題を解決する営業職です。

#### 主な職務内容

- ・日本の主要な製薬メーカーに対する新規開拓とアカウントマネジメントを行います。
- ・経営層や意思決定者へのセキュリティソリューション提案と交渉を担当します。
- ・エンドユーザーへのアプローチとパートナー企業への営業支援を行います。
- ・社内チームと連携し、担当市場でのビジネス機会を創出します。
- ・顧客に最適なプロダクトポートフォリオを提供します。

Join a **global leader in cybersecurity solutions** as an **Account Manager for the pharmaceutical industry**. In this high-impact role, you will partner with executives at leading pharmaceutical manufacturers to address business challenges through cutting-edge cyber security solutions. You will drive **new business development, account management, and executive-level engagement**, helping clients safeguard their operations in today's digital society.

#### Key Responsibilities

- Develop **new business opportunities** and manage key accounts with major Japanese pharmaceutical companies.
- Propose and negotiate **cybersecurity solutions** with senior executives and decision-makers.
- Support **partner companies** with sales initiatives and strengthen market presence.
- Collaborate with **internal teams** to identify and capture opportunities within the assigned market.
- Provide clients with the **optimal product portfolio** to meet their business and security needs.

#### Required Skills

必須条件 経験：

- IT業界での法人営業経験が3年以上ある方。
- 大手エンタープライズ企業向けアカウントマネジメント経験が3年以上ある方。
- 製薬メーカー向けの法人営業経験が3年以上ある方。

ソフトスキル：

- 優れたコミュニケーション能力と自己管理能力をお持ちの方。
- 経営層を含む顧客との関係を構築し、アカウントを開拓できる方。
- 論理的思考に基づいたアカウント戦略の立案能力がある方。
- ビジネスレベルの英語力がある方。

この求人がおすすめする理由

- 経営層への提案を通じて、自身の営業スキルとポートフォリオを強化できます。
- 実績に応じた競争力のある報酬体系と、キャリアアップの機会が豊富にあります。
- 個人の成長とウェルビーイングを尊重する多様な支援プログラムがあります。
- 業界をリードする安定した企業で、長期的なキャリアを築くことができます。

#### Required Skills and Qualifications Experience:

- At least **3 years of B2B sales experience** in the IT industry.
- Minimum **3 years of account management experience** with large enterprise clients.
- At least **3 years of sales experience targeting pharmaceutical manufacturers**.

#### Soft Skills:

Strong communication and self-management skills.

Ability to build and develop relationships with executive-level clients.

Logical thinking and the ability to design effective account strategies.

#### Language Requirements

- **Japanese:** Native level (required for client-facing interactions).
- **English:** Business-level proficiency.

#### Preferred Skills & Qualifications

- Proven ability to engage with **executives (CxOs)** and influence decision-making.
- Track record of **successful account development** in enterprise environments.
- Consultative sales approach with experience in **complex solution selling**.

#### Why You'll Love Working Here

- Competitive compensation
- Opportunities to **strengthen your sales portfolio** by engaging directly with executives.
- Performance-based rewards and strong **career advancement opportunities**.
- Comprehensive support programs focused on **personal growth and well-being**.
- Work for a globally recognized company with a **stable foundation and industry leadership**.

#### Company Description

Morgan McKinleyは国際的な人材コンサルティング会社として、さまざまな業界・分野をリードする採用企業様と、スペシャリストとしてのスキルを有する人材とを結びつけるお手伝いをしています。1988年の創立以来、Morgan McKinleyの名は、「卓越した質のサービス」「市場知識の豊富さ」「No.1企業であり続けようとする強い意志」、そして何よりも「実績」を体現する会社として知られています。

リクルーティング スペシャリストである弊社コンサルタントまでお気軽にお問い合わせください。