アカウントエグゼクティブ(ソリューション営業)

【CRO×コンサルティング】という他にはないサービスが好評を呼び、事業拡大中！

Job Information

Hiring Company
Seven to One, Inc.

Job ID
1562148

Industry
Contract Research Organization

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards

Salary
4.5 million yen ~ 9 million yen

Work Hours
フルタイム可、時短可

Holidays
会社の規定に準ずる

Refreshed
November 13th, 2026 08:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 1 year

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
None

Minimum Japanese Level
Business Level

Minimum Education Level
High-School

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

≪募集要項・本ポジションの魅力≫

- 法人向けソリューション営業として、新規顧客開拓や既存顧客の深耕を担当
- 製薬・ライフサイエンス業界の大手企業に向けた提案型営業が中心
- コンサル・BPO・IT開発など幅広い無形サービスを提供する成長企業
- 年収700万～900万円 / フルタイム・時短選択可 / リモートワーク20%程度可

【業務内容】
2011年に創業した当社は創業以来、ITと医薬品開発の領域でお客様のニーズに応え、事業・組織、共に着実に成長を続けています。ソリューションの品質の高さからクライアントや協業先からのご紹介をいただくことも多く、これまで営業活動を

行わずに事業を拡大してきましたが、より広範囲なニーズに対応できる体制を整え、お客様の期待を超えるサービスを提供するため、アカウントエグゼクティブを募集します。

主に当社の事業拡大のために、経営層と共に既存クライアントの売上げ拡大、新規顧客の開拓をお任せいたします。当社の顧客は大手製薬メーカーを中心としており、ソリューションは以下のように多岐に渡ります。
・お客様の業務標準化や効率化を支援するコンサルティングサービス
・お客様の業務を全面的にサポートするビジネスサポートサービス
・治験や製造販売後調査の業務受託をするBPOサービス
・システムの導入支援や受託開発をするIT相談サービス

新たに開拓したクライアントが会社のさらなる成長に直結する責任感と事業へのインパクトのあるポジションです。

＜具体的な職務＞

- 新規クライアントの開拓
- 既存クライアントの支援拡大に向けた戦略・企画立案
- クライアントへの課題ヒアリングと解決策検討
- クライアントへの提案活動
- クライアントとのリレーションシップ構築
  ※提案活動は弊社コンサルタントと連携し実施いただきます。

【雇用形態】
正社員

【給与】
年収450万円～900万円

【就業時間】
フルタイム可、時短可

【勤務地】
部分在宅可(20%程度)

【休日休暇】
会社の規定に準ずる

【待遇・福利厚生】
会社の規定に準ずる

Required Skills

【必須要件】

- 法人向けのソリューション営業経験
- ポジティブな性格でチャレンジ精神旺盛な方
- 自らの力で考え、課題解決のためにあらゆる手段を実行できる方
- 目標達成意欲、成長意欲が高い方

【歓迎要件】

- 医薬ライフサイエンス業界での業務経験
- 治験、製造販売後調査に関する知識
- コンサルティング業界での業務経験
- 無形商材またはソリューション営業の経験

【募集人数】
1名

Company Description