



## 【国内大手・外資製薬メーカー向けアカウントエグゼクティブ（ソリューション営業）】＼年収700万～900万円／@渋谷区

【リモート一部あり／時短可】アカウントエグゼクティブ（ソリューション営業）

### Job Information

#### Recruiter

JobImpulse

#### Job ID

1562178

#### Industry

IT Consulting

#### Job Type

Permanent Full-time

#### Location

Tokyo - 23 Wards, Shibuya-ku

#### Salary

7 million yen ~ 9 million yen

#### Hourly Rate

想定年収：700万～900万円 賞与：年2回 昇給：年1回（4月） 諸手当：通勤手当、出張手当、研修手当

#### Work Hours

9:00～18:00 フルタイム可、時短可 部分在宅可（20%程度）

#### Holidays

土日祝日、年末年始休暇、夏季休暇、慶弔休暇、誕生日休暇、年次有給休暇

#### Refreshed

November 28th, 2025 08:01

### General Requirements

#### Minimum Experience Level

Over 3 years

#### Career Level

Mid Career

#### Minimum English Level

Business Level

#### Minimum Japanese Level

Native

#### Minimum Education Level

High-School

#### Visa Status

Permission to work in Japan required

### Job Description

当社は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。

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。

---

#### Required Skills

【必須】

- ・法人向けのソリューション営業経験
- ・英語：ビジネスレベル以上
- ・日本語：流暢（N1レベル以上）

【歓迎】

- ・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

---

#### Company Description