



Marketing development specialist

アジレント・テクノロジー株式会社での募集です。法人営業（その他）のご経験のあ...

Job Information

Recruiter

JAC Recruitment Co., Ltd.

Hiring Company

アジレント・テクノロジー株式会社

Job ID

1563616

Industry

Pharmaceutical

Company Type

International Company

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

7 million yen ~ 12 million yen

Work Hours

08:45 ~ 17:30

Holidays

【有給休暇】初年度 24日 1か月目から 【休日】完全週休二日制 年間休日：122日 土日・祝日・5/1・夏季休暇・年末年始休...

Refreshed

January 22nd, 2026 23:00

General Requirements

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

【求人No NJB2337592】

■仕事概要

製薬等の市場を分析し、営業チームにアジレント主要製品群のビジネス開発戦略や最新の市場動向に関する情報提供を行い、ビジネス開発・拡大に貢献いただきます。

■仕事内容

- Excellent understanding of market trends in Biopharma Pharma (incl. CDMOs) Academia/ Life Sciences in Japan
- Proactive in exploring collecting first hand market information from target industry and identify emerging market opportunities
 - build and nurture emerging accounts to meet business growth goals with entire Agilent solutions.
 - Generate strategic workflow and playbook with Agilent portfolios. Produce training material to increase fields competencies in the targeted emerging market.
 - Establish collaborative network with collaborators Key Opinion Leaders in the region of target industry engage with regulatory and key stakeholders to enhance Agilent's expertise so as to increase Agilent's awareness visibility and influence in targeted focus areas.
 - Lead cross functional teams (Sales Marketing Technical Specialization and beyond) to execute market development initiatives and ensure alignment with business objectives. Be able to lead share develop and support in a collaborative manner with to implement strategies and collect feedback from the ground
- 日本におけるバイオ医薬品、製薬 (CDMOを含む) 、学術／ライフサイエンス等の分野の市場動向に対する理解をする
- 調査を行い、対象業界から直接市場情報を収集し、新興市場の機会を特定し、新興アカウントを構築および育成して、Agilent ソリューション全体でビジネス成長目標を達成します。
- アジレントの製品ポートフォリオを活用した戦略的なワークフローとプレイブックを作成。対象となる新興市場における現場のスキル向上を目的としたトレーニング資料を作成。能力向上に役立つトレーニング教材を作成。
- ターゲット業界の地域における協力者やキーオピニオンリーダーとの協力ネットワークを構築。規制当局や主要関係者と連携し、アジレントの専門性を高め、注力分野における認知度、可視性、影響力を向上させる。
- 営業、マーケティング、技術専門部門などのクロスファンクションナルチームを率いて市場開拓施策を実行し、事業目標との整合性を確保。
- 戦略の実行と現場からのフィードバック収集において、協働的な姿勢でリード、共有、開発、支援する。

Required Skills

【必須要件】

- 精密機器、分析機器関連のエンジニアとしてのご経験があること
(技術営業、アプリケーションエンジニア、R D QA、及びユーザ経験等可)
- 英語力をお持ちの方 (MTG対応程度)

【歓迎要件】

- LC LC/MS GC GC/MS ICP MS等のご経験ある方
- 市場データの解釈とデータに基づく戦略的意意思決定能力を有する方
- 多国籍の文化の中で勤務頂ける方
- 協調的な姿勢を備えた強力なリーダーシップスキル。
- ペースの速いダイナミックな環境で成果を上げる能力。
- 問題解決に積極的なアプローチを取る創造的な思考力。
- 組織内の成長と革新を推進することへの情熱。

Company Description

ライフサイエンス研究支援機器、ラボ用分析機器、体外診断用医薬品、医療機器、試薬等の販売およびサポート等