



Account Manager Health Solutions

エルゼビア・ジャパン株式会社での募集です。 法人営業（その他）のご経験のある方...

Job Information

Recruiter

JAC Recruitment Co., Ltd.

Hiring Company

エルゼビア・ジャパン株式会社

Job ID

1565680

Industry

Advertising, PR

Company Type

International Company

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

4.5 million yen ~ 9 million yen

Work Hours

09:30 ~ 17:30

Holidays

【有給休暇】有給休暇は入社時から付与されます 初年度 1か月目から最大20日間付与（入社月により2~20日で変動）※入社7か...

Refreshed

February 7th, 2026 12:00

General Requirements

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

【求人No NJB2314210】

エルゼビアヘルスソリューションズの電子製品（主に日本語製品）を医療機関に直販する営業職です。医師・看護師・学生、その他医療従事者のスキルアップを効率的にし、日本の医療技術の底上げに貢献できる仕事です。医療機関の決定権者へニーズに即したソリューションを提供し、施設予算を獲得することで売上目標達成を目指していただきます。

営業先：

病院、大学、看護学校

- ・ 病院経営者・管理者（院長・副院長・看護部長・事務長など）
- ・ 大学教授

販売製品：

- ・ 医師向けの臨床データベース
- ・ 看護師向けの動画解説付き看護手順のデータベース
- ・ 全医療従事者向けの医療情報データベース
- ・ 医療安全Eラーニングツール

売上目標の達成：

- ・ 設定した売上目標を達成

顧客ニーズにマッチし、ヘルスソリューションズの方針に沿った、顧客志向の戦略と営業

方針を設定：

- ・ ターゲット顧客を構築・維持
- ・ 効率的なパイプライン管理と営業報告

ヘルスソリューションズE戦略への貢献：

- ・ ヘルスソリューションズのE営業戦略構築
- ・ 詳細な市場分析により、営業機会の可能性発掘
- ・ 競合情報の収集、モニタリング、分析を行い、営業目標や顧客管理への影響測定
- ・ 売上見通しを推測
- ・ 主要アカウントの状況をモニタリング（財務状況、ITインフラなど）
- ・ 成功事例や関連情報の共有

顧客・契約管理：

- ・ CRMのアップデート
- ・ 適切な経費報告

顧客リレーション管理：

- ・ 顧客とマルチレイヤーでの関係構築
- ・ 顧客組織内や外部の影響者と継続的な関係構築
- ・ 電話、打合せ、イベントなどで、顧客に頻繁にコンタクトを取ると同時に、新規顧客開拓を積極的に行う
- ・ 開発やマーケティング部門と協力し、顧客に製品の価値を理解頂く
- ・ カスタマー・コンサルタントと協力し、アフターセールスサポートの提供
- ・ 市場からのフィードバックを提供しより良い製品開発に貢献

Required Skills

【応募要件】

- ・ 大卒以上
- ・ 3年以上の法人営業経験（特にITや金融など無形商材営業のご経験）
- ・ ビジネス初級以上レベルの英語力（営業活動や社内言語は主に日本語ですが、グローバル側からの資料やイントラネットは全て英語です）

【歓迎スキル】

- ・ ヘルスケア業界での経験
- ・ Eラーニングツールなどのセールス経験
- ・ 無形商材セールス経験
- ・ 柔軟性をもっていて、チームワークに対応できる方ワークに対応できる方

Company Description

自然科学・医学・薬学関連 学術出版社