



## 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ター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