



## 【800～1200万円】 Solution Sales Account Manager

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**

1568374

**Industry**

Advertising, PR

**Company Type**

International Company

**Job Type**

Permanent Full-time

**Location**

Tokyo - 23 Wards

**Salary**

8 million yen ~ 12 million yen

**Work Hours**

09:30 ~ 17:30

**Holidays**

【有給休暇】初年度 10日 1か月目から 【休日】完全週休二日制 年末年始 有休：入社日より付与（日数は入社月によって変動） ...

**Refreshed**

January 8th, 2026 18:00

### 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 NJB2302705】

【職務内容】

・収益目標の達成  
科学データベースやソリューション製品、コンテンツライセンスを含む全製品の売上目標を達成します。

- ・コンサルティング型営業

顧客のニーズを丁寧にヒアリングし、それを現実的な提案やパッケージにまとめます。

- ・市場に合わせた戦略策定

市場の動向を踏まえた販売戦略を立て、会社の方針に沿って営業アプローチを調整します。

- ・年間アカウントプランの実行

年間計画を立て、必要に応じてアカウントマネージャーと協力して実行します。

- ・競合情報の収集とフィードバック

競合他社の情報を集めて分析し、市場からの声を事業部門に伝えて、製品開発や戦略に反映させます。

- ・展示会・カンファレンスへの参加

業界イベントに参加し、合意された成果（新規顧客獲得やブランド認知向上など）を達成します。

---

## Required Skills

### 【応募要件】

- ・学士以上の学歴（顧客は大学、政府機関など）
- ・日本語ネイティブ、英語ビジネスレベル（海外とのやりとりあり）
- ・業界は問わないが、営業経験5年以上
- ・新規開拓、提案営業、新規プロジェクト営業の経験必須（約8割は新規営業）
- ・Cレベル以上の担当者とのやり取り経験
- ・国内/海外出張できる方
  - 国内は全国、現時点では、関東全域、北陸を担当予定
  - 海外は年2回を予定、APAC/Global会議
- ・チャレンジ精神

---

## Company Description

自然科学・医学・薬学関連 学術出版社