



【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