



【東京】海外営業職 | プラセンタ製品のワールド・リーディング・カンパニー | 海外展示会への参加や海外出張あり

1970年創立 | 医薬品や化粧品等の海外販売と代理店管理

Job Information

Hiring Company
Japan Bio Products Co., Ltd.
Job ID
1574538
Division
海外営業部
Industry
Pharmaceutical
Job Type
Permanent Full-time
Location
Tokyo - 23 Wards, Shibuya-ku
Train Description
Chiyoda Line, Yoyogi Koen Station
Salary
5 million yen ~ 6.5 million yen
Refreshed
February 6th, 2026 15:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 3 years
Career Level
Mid Career
Minimum English Level
Business Level
Minimum Japanese Level
Fluent
Minimum Education Level
Bachelor's Degree
Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

★ ポジションの魅力 ★

- ・ 英語を活かせる仕事：海外顧客対応・展示会参加で英語力を発揮
- ・ 柔軟な働き方：フレックス&リモート対応、土日祝休み
- ・ 業務内容：医薬品や化粧品の海外販売と代理店管理
- ・ 会社の特色：プラセンタ研究で世界をリードする日系グローバル企業

私たち日本生物製剤（JBP）は、1954年 ヒト胎盤を原料とする医療用医薬品製造での創業を源流に、1970年に創立さ

れ、以降50年余に亘り「ブラセンタ」という哺乳類由来の神秘的な素材にこだわり続けて参りました。
また、ウマヤブタのプラセンタエキス含有の健康補助食品、化粧品、医薬部外品などを通して、健康面で困り事をお持ちの方々に健康維持を望む方々に寄与することを目指す、社会貢献度の高い事業に取り組んでおります。

生まれたての生命に、生きる力を与えるプラセンタ（胎盤）。
古より多くの人々に用いられてきたプラセンタは 近年、組織再生に着目した研究により、医療分野をはじめ、美と健康への活用が進んでいます。
JBPは、創立以来一貫して先端科学によるプラセンタの研究と製品の提供に取り組み、いまや世界をリードする立場となりました。その誇りと責任を胸に、私たちはこれからもプラセンタを通じて「生命」と「環境」の理想的な循環と維持を実現するライフスタイルを提案し続けます。

更なるグローバル展開を目指し海外営業の業務を担っていただくポジションの募集です。

【具体的な業務内容】

- ・既存代理店リレーションシップマネジメントおよび受発注管理
- ・社内外関係者（生産、物流、経理部門など）との調整
- ・新規代理店パートナー開拓
- ・営業関連資料作成（製品プレゼンテーション、社内報告など）およびプレゼン
- ・海外展示会準備および参加（出張）
- ・契約書、見積書、請求書などの作成および受注から出荷までの行程管理
- ・Web経由の問い合わせ対応、会社Webページ修正、更新

雇用形態

正社員 ※試用期間(3ヶ月)あり

給与

年収：528万円～640万円

月給：330,000円～400,000円

勤務時間

フレックスタイム制

- ・コアタイム 11：00～15：00
- ・月の所定労働時間146.6時間

休憩時間60分

在宅勤務制度あり

勤務地

東京都渋谷区富ヶ谷1丁目30-22 メイプルウッドビル

<アクセス>

東京メトロ千代田線 代々木公園駅から徒歩7分

小田急小田原線 代々木八幡駅から徒歩7分

休日休暇

完全週休2日制(土日祝休み)

※年間休日125日

<その他休暇>

- ・有給休暇(入社半年後に10日付与)
- ・夏季休暇
- ・年末年始休暇
- ・誕生日早退
- ・慶弔休暇
- ・育児休業(取得実績あり)
- ・看護休暇
- ・介護休暇
- ・産前産後休業

待遇・福利厚生

昇給年1回

賞与年2回

各種社会保険完備(雇用・労災・健康・厚生年金)

企業型確定拠出年金（DC）制度あり

子ども手当

支援手当(扶養対象の障害者・要介護者)※別途要件あり

自社製品社員割引あり

出張手当あり

交通費支給

退職金制度あり

Required Skills

【必須要件】

- ・課題の把握力、解決方法の提案力がある方
- ・英語での商談、電話、メールを業務で日常行っている方

【尚可要件】

- ・代理店での営業経験
- ・海外への輸出業務経験

- ・ ビジネスレベル以上の英語力（英語環境での業務経験があればなお可）
- ・ 基本的なPCスキル（Word, Excel, PowerPoint）

選考プロセス

書類選考→一次面接実施、面接後5日以内に選考結果通知→最終面接実施、面接後5日以内に選考結果通知→内定通知書発行

Company Description