

**【外資系管理職】 Sales Manager | ライフサイエンス・創薬・再生医療領域**

ライフサイエンスの未来を支える社会貢献性の高い仕事 ◆ 虎ノ門ヒルズ駅徒歩5分

## Job Information

**Hiring Company**

Greenstaff Medical K.K.

**Subsidiary**

ICG Medical

**Job ID**

1581971

**Industry**

Recruitment Agency

**Company Type**

Small/Medium Company (300 employees or less) - International Company

**Non-Japanese Ratio**

Majority Japanese

**Job Type**

Permanent Full-time

**Location**

Tokyo - 23 Wards, Minato-ku

**Train Description**

Hibiya Line, Toranomom Hills Station

**Salary**

5 million yen ~ 8 million yen

**Work Hours**

09:00-18:00

**Refreshed**

April 3rd, 2026 00:00

## General Requirements

**Minimum Experience Level**

Over 3 years

**Career Level**

Mid Career

**Minimum English Level**

Basic

**Minimum Japanese Level**

Native

**Minimum Education Level**

Associate Degree/Diploma

**Visa Status**

Permission to work in Japan required

## Job Description

≪このポジションの魅力≫

- 創薬エコシステム (TR/CMC/BD) を加速させるセールス組織の立ち上げ
- KPI/プロセス/キャリア設計をゼロから実装できる裁量
- Cell & Gene Therapy の最前線に近いポジション
- 英語不問 | 日本語ネイティブ必須

#### 【業務内容】

Greenstaff Life Sciences の Sales Managerとして

創薬領域 (Cell & Gene Therapy/Regenerative medicine) における

TR (Translational Research)、CMC (Chemistry, Manufacturing and Control)、BD (Business Development) の3領域のセールス組織を統括し売上成長とチーム育成を担います。

#### <主な業務>

- Salesチームの統括・育成
- KPI/評価制度/営業プロセスの設計
- 新規顧客開拓+既存クライアント深耕
- 採用/投資/CMC/BDとの連携
- 市場ニーズの可視化と戦略反映
- 事業戦略におけるSales側の実装
- 経営陣へのレポート、改善提案  
(仕事内容変更範囲：会社の指示する業務)

#### 【なぜ今このポジションが重要なのか】

Cell & Gene Therapy/Regenerative Medicine領域は

科学・資金・規制が急成長する一方で  
“人と組織”がボトルネックになりやすく  
事業スピードを阻害しています。

Sales Managerはこの構造を壊し

研究スピードと事業スピードを同期させる役割を担います。

#### 【チーム構成】

- TR (Translational Research)
- CMC (Chemistry, Manufacturing and Control)
- BD (Business Development)

Head of Global の右腕としての採用

最初から中核に入れるレアなタイミングです。

#### 【働く魅力】

このポジションはキャリア的にも市場的にも珍しい  
“接点が多い”ことが最大の資産になります。

- ✓ Pharma
- ✓ HR (Talent/RPO)
- ✓ スタートアップ
- ✓ VC
- ✓ Academia
- ✓ 製造 (CMC/Process)
- ✓ 事業開発 (BD)

普通はそれぞれがバラけているため

1カ所で全部触れる環境はほぼありません。

## Required Skills

#### 必須 (Must)

- Sales or BizDev 経験
- 営業組織のマネジメント経験 (5年以上)
- KPI/評価/プロセス構築の経験
- 日本語：ネイティブ
- Hands-onで動ける実装型

#### 歓迎 (Plus)

- RPO/人材紹介/HR領域
- 製薬/再生医療/Cell & Gene
- 商社/Trading
- VC/投資/BD
- スタートアップ
- 科学系知識は尚歓迎 (必須ではない)

◆ 語学要件

- 日本語：ネイティブ必須
- 英語：必須ではない（あれば優遇）

◆ 雇用条件

- 雇用形態：正社員
- 勤務地：虎ノ門
- 年収：5M～8M (Plus Bonus - Based on Team Performance)
- 勤務制度：管理職
- 選考回数：2～3回予定

【待遇・条件】

- 年収：500万円～800万円 (Plus Bonus - Based on Team Performance)
- 勤務時間：9:00～18:00
- 休日：土日祝
- 勤務地：東京23区（虎ノ門）

---

Company Description