



【外資系ライフサイエンス】 営業 | がん・認知症の研究開発に貢献

がん・認知症などの治療開発に欠かせないツールや技術を提供するグローバル企業

Job Information

Recruiter

Morgan McKinley

Job ID

1586098

Industry

Bank, Trust Bank

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

Negotiable, based on experience

Refreshed

April 22nd, 2026 01:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

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

がん・認知症などの治療開発に欠かせないツールや技術を提供するグローバル企業です。

営業として、こうしたツールや技術を日本の製薬企業や研究者に広めていく役割を担っていただきます。

キャリアパスあり、在宅勤務可。

グローバルな環境で革新的な医療技術の普及に貢献できる魅力的な機会です。

主な職務内容

- ・ リード創出からアフターサポートまで、営業プロセス全体を管理
- ・ 顧客開拓や提案、営業プロセスへのテクノロジーの活用・導入
- ・ 担当地域における市場拡大および売上成長の実現

- Salesforceなどのツールを活用したCRM管理および市場データ分析
- 顧客の課題に対し、技術やビジネスに関する知見を生かして付加価値の高いソリューションを提案していくこと

Join a global leader in life sciences and biotechnology, driving innovation that supports the development of life-saving medicines. As a Sales Specialist, you will play a key role in expanding market presence in Japan by introducing advanced technologies, managing complex sales cycles, and building long-term partnerships with clients across the pharmaceutical and biotech sectors. This is an exciting opportunity to contribute to cutting-edge scientific progress in a dynamic, international environment.

Key Responsibilities

- Manage the full sales lifecycle, from lead generation to post-sales support for life science clients.
- Introduce innovative technologies early in the customer development process to secure long-term contracts and recurring revenue.
- Expand market share within the assigned territory by collaborating with internal teams to achieve growth targets.
- Maintain accurate CRM data using tools like Salesforce to track pipelines and analyze market trends.
- Provide technical expertise and strategic consultation to solve complex customer challenges.

Required Skills

必須条件経験・資格：

- ライフサイエンスまたは製薬業界での法人営業経験、フィールドセールス経験3年以上
- バイオテクノロジー・生物工学や製薬の専門知識
- CRM（例：Salesforce）を使用して営業データを管理した経験
- 複雑なB2B営業プロセスの管理および顧客関係構築の実績

ソフトスキル：

- 高度な内容を分かりやすく伝える優れたコミュニケーション能力
- 成果や目標を意識して動く主体性、モチベーション
- 顧客課題を解決するための創造力と問題解決力
- 社内外と連携できるチームワーク力

語学力：

- 日本語：ネイティブレベル
- 英語：中級ビジネスレベル

歓迎条件

- 理系の修士号、博士号歓迎
- ラボ機器・試薬・消耗品などの営業経験
- 研究室または製造現場での実務経験
- 市場分析や営業データ分析スキル

この求人がおすすめの理由

- がんや認知症などの治療開発に貢献できる、社会貢献性の高い仕事
- 最先端の医療技術を日本市場で広める第一線で活躍
- グローバルでダイナミックな国際的職場環境
- キャリアパスあり
- 在宅勤務可

Required Skills and Qualifications Experience:

- Minimum 3+ years of field sales experience within the life sciences or pharmaceutical industry.
- Strong knowledge of biotechnology and pharmaceutical manufacturing sectors.
- Experience managing complex B2B sales processes and long-term client relationships.

Soft Skills:

- Excellent communication skills with the ability to explain complex technical concepts clearly.
- Results-driven mindset with strong self-motivation to achieve targets.
- Innovative problem-solving skills to address customer needs and business challenges.
- Collaborative approach to working with cross-functional teams.

Language Requirements:

- Japanese: Native-level proficiency.
- English: Intermediate to business-level proficiency.

Preferred Skills & Qualifications

- Advanced degree (MSc or PhD) in life sciences, engineering, or a related field.
- Experience selling laboratory equipment, consumables, or chemical reagents.
- Hands-on experience in laboratory or manufacturing environments.
- Advanced data analysis skills for tracking market trends and sales performance.

Why You'll Love Working Here

- Work for a global leader contributing to treatments for cancer, dementia, and other critical diseases.
- Be at the forefront of introducing innovative, life-saving technologies to the market.
- Join a dynamic and international work environment with strong career development opportunities.
- Contribute to meaningful scientific advancements that improve global healthcare.
- Flexible working style including remote work and flex-time options.

Company Description

Morgan McKinleyは国際的な人材コンサルティング会社として、さまざまな業界・分野をリードする採用企業様と、スペシャリストとしてのスキルを有する人材とを結びつけるお手伝いをしています。1988年の創立以来、Morgan McKinleyの名は、「卓越した質のサービス」「市場知識の豊富さ」「No.1企業であり続けようとする強い意志」、そして何よりも「実績」を体現する会社として知られています。

リクルーティング スペシャリストである弊社コンサルタントまでお気軽にお問い合わせください。