



Sales Development Specialist (Chromatography)

ライフサイエンス グローバルシェアトップ企業での募集です。 診断薬営業・ライフ...

Job Information

Recruiter

JAC Recruitment Co., Ltd.

Hiring Company

ライフサイエンス グローバルシェアトップ企業

Job ID

1587780

Industry

Pharmaceutical

Company Type

International Company

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

7 million yen ~ 11 million yen

Work Hours

09:00 ~ 17:30

Holidays

詳細は求人ご紹介時にご案内いたします。

Refreshed

April 16th, 2026 16:49

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 NJB2353850】

■仕事概要

営業開発スペシャリストチームの一員として、当社製品ポートフォリオの特定分野（重点製品および新製品）における営業エリアの商業的責任を担っていただきます。変化する市場状況に迅速に対応できる結果重視の姿勢が求められます。アカウントマネジメント組織との協働パートナーとして、優れたチームプレイヤー、コミュニケーション能力、そしてモチベーション向上能力を備えていることが必要です。

■仕事内容

- ・担当エリアにおける収益、成長、戦略的フィールド目標（トライアル、デモ、サンプル、商談機会など）の達成を目指す
- ・目標達成を支援する商業的イニシアチブを積極的に特定し推進する
- ・顧客のニーズと戦略を満たすソリューションを継続的に提案し、新規顧客の獲得と既存顧客との関係拡大を図る。
- ・担当領域における短期・長期の商談パイプライン及び営業プロセスを管理：リード発掘、戦略的評価、販売サイクル、ビジネスへの影響評価、最適な商業・技術的ソリューションの提案
- ・主要ステークホルダー（特にアカウントマネジメントチーム、テクニカルサポートチーム）と連携
- ・リード・機会創出：調査を実施し、ターゲット顧客リストなどを通じて潜在リードを積極的に特定。
- ・リードを機会へ転換するとともに、顧客先でのテスト/デモ/URS分析/トライアル/技術的クロージングを実行/開始する。
- ・戦略の策定・実施：シード戦略、キャンペーン、アプローチ、パイロットを策定し、実施/製品導入を推進する。
- ・進捗管理と報告：シード活動と技術的製品パフォーマンスの進捗を継続的に監視・追跡する。

=====

You will be part of the team of Sales Development Specialists and you will be commercially responsible for a sales territory within a designated part of our product portfolio (Focused and New products) . You are results oriented and agile to respond to changing market conditions. As a collaborative partner to the Account Management organization you are an excellent team player communicator and motivator.

Main Responsibilities Tasks:

Achieve or exceed revenue growth and strategic field targets (trials demos samples opportunities etc) for the area of responsibility. Proactively identify and drive commercial initiatives in support of the targets. Acquire new and expand the relationships with existing customers by continuously proposing solutions that meet Customer's needs and strategy. Manage the short and long term opportunity funnel sales process for your area of responsibility: lead identification strategic evaluation selling cycle resulting business impact and best commercial technical solution
Collaborate with key stakeholders most notably Account Management and Technical Support teams
Lead opportunity generation: Conduct research and actively identify potential leads e.g. through target customer lists and convert leads into opportunities as well as executing/initiating test/demos/URS analysis/trials/technical closure at customer
Seeding strategy development implementation: Develop seeding strategies campaigns approaches pilots and drives implementation/product adoption
Tracking and reporting: Continuously monitor and track the progress of seeding activities and technical product performance

Required Skills

【応募要件】

- ・生命科学/バイオテクノロジー/生化学の修士号
- ・バイオシミラー/組換えタンパク質の精製におけるクロマトグラフィープロセス開発の実務経験（ラボスケール）
または製造スケールでのクロマトグラフィープロセスに関する実務経験（最低5~10年）
- ・カラム充填技術に精通していること
- ・フィールド営業経験またはクロマトグラフィープロセス開発経験

【歓迎要件】

- ・ダウンストリームプロセスに関する知識と実務経験
- ・クロマトグラフィー機器サプライヤーにおける営業開発またはアプリケーション開発の経験
- ・クロマトグラフィー機器および/またはクロマトグラフィー消耗品の販売経験（異なる業界の顧客向け）
- ・結果重視で高い意欲を持つこと
- ・顧客に対し、卓越したアプリケーション前後のサポートを提供できること
- ・革新的な手法とプロセスを用いて複雑な課題を管理できる能力。
- ・優れたコミュニケーション能力

【Qualification Skills】

- ・ Masters in life sciences/Biotechnology/Biochemistry.
 - ・ Minimum 5 · 10 years of experience in purification of biosimilars/recombinant protein chromatography process development at lab scale or hands on experience in chromatography processes at pilot/manufacturing scale familiar with column packing techniques. Working in sales development or application development with chromatography equipment suppliers is an added advantage. Field sales experience or chromatography process development experience preferably with laboratory/process based experience in life sciences.
 - ・ Knowledge on downstream process intensification and hands on experience is advantage.
 - ・ Experience in selling chromatography instrumentation and / or selling chromatography consumables to clients in different sectors is a plus
- Result oriented and highly motivated
- ・ Capable of providing outstanding pre and post application support to customers.
 - ・ Ability to manage complex issues using innovation and processes
 - ・ Excellent communication skills

Company Description

ご紹介時にご案内いたします