セールスアカウント・マネージャー

最先端ゲノム解析で医療と研究に貢献する企業

Job Information

Recruiter
IntelliPro Japan

Hiring Company
外資系バイオテック企業

Job ID
1591038

Industry
Medical Device

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

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards

Salary
6 million yen ~ 11 million yen

Refreshed
October 30th, 2026 09:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 6 years

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
None (Amount Used: English Never Used)

Minimum Japanese Level
Native Level

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

• 担当エリアの売上最大化

• 担当エリアの正確な売上フォーキャストと上長への報告

• 昨年度の同時期と比較してさらに成長するための販売計画の立案と実行

• 担当エリアの市場・競争状況の理解と分析、上長への報告

• 担当エリアにおける主要アカウントの意思決定者 / 影響力のある顧客との強固な関係を新たに築き、良好な関係を維持するための活動

• 常に新規ビジネスの機会を模索し、短期・中期・長期の機会に分けて販売計画の立案と実行 (新規顧客獲得や既存顧客への追加販売/クロスセルも含まれる)

• 販売プレゼンテーションや製品デモンストレーションを既存顧客や見込み客、ならびに販売代理店に提供する

• 技術スペシャリスト、マーケティング、製品開発、物流などの社内チームと協力し、顧客満足と成功した販売成果を共有する

Required Skills

競合企業 / NGS 関連企業でのビジネス経験

理化学販売代理店 / ディストリビューターでの営業経験

有ればよし

大学院出身者 / 博士号取得者 / 研究経験

スキル：語学力

スキル：基礎学力（理科系・文科系問わず）と幅広い教養

スキル：SFDC 等の CRM やエクセルを活用した分析力

Company Description