

Michael Page

www.michaelpage.co.jp

【新規開拓で事業成長を牽引】ソリューション営業 - 製薬×ITコンサル企業

製薬×IT領域で事業成長を牽引するソリューション営業

Job Information

Recruiter

Michael Page

Job ID

1597973

Industry

Pharmaceutical

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

4.5 million yen ~ 10 million yen

Refreshed

June 24th, 2026 18:29

General Requirements

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

None

Minimum Japanese Level

Fluent

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

医薬・ライフサイエンスおよびIT領域に特化した成長企業にて、既存顧客の拡大と新規顧客開拓を担うポジションです。コンサルタントや経営層と連携し、課題解決型の提案を通じてクライアントの価値創出と自社の事業成長を推進いただきます。

企業情報

医薬・ライフサイエンス領域とITを軸にサービスを展開する成長企業です。主な顧客は大手製薬企業で、コンサルティング、BPO、IT導入支援など多岐にわたるソリューションを提供しています。

職務内容

- ・ 新規クライアントの開拓（主に製薬企業）
- ・ 既存顧客の売上拡大に向けた戦略立案と実行
- ・ 顧客の業務課題ヒアリングおよび解決策の検討
- ・ 社内コンサルタントと連携した提案活動の推進
- ・ 長期的な顧客リレーションの構築と維持

条件・待遇

- 正社員雇用で安定したキャリア形成
- フルタイム/時短勤務の柔軟な働き方
- 一部リモート勤務可(約20%)
- 経営層と近い環境で戦略的営業に関与可能

To apply online please click the 'Apply' button below. For a confidential discussion about this role please contact Sakurako Yamanaka on +81366276098.

Required Skills

- 法人向けソリューション営業経験
 - 主体的に課題解決に取り組める実行力
 - 目標達成および自己成長への高い意欲
 - 医薬・ライフサイエンスまたはコンサル業界経験(歓迎)
 - 無形商材営業または治験関連知識(歓迎)
-

Company Description

医薬・ライフサイエンス領域とITを軸にサービスを展開する成長企業です。主な顧客は大手製薬企業で、コンサルティング、BPO、IT導入支援など多岐にわたるソリューションを提供しています。