



【ドイツ系製薬機械メーカー】営業マネージャー | 東京勤務

ドイツ語ができる方歓迎！（ただし必須ではありません）

Job Information

Recruiter

Morgan McKinley

Job ID

1597984

Industry

Bank, Trust Bank

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

Negotiable, based on experience

Refreshed

June 24th, 2026 21:12

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 6 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

外資系製薬機械メーカーにて、日本市場の事業拡大を担う営業マネージャーを募集しています。

製薬・バイオテクノロジー業界向けの最先端設備を提案し、日本国内の大手製薬企業との関係構築から新規顧客開拓まで幅広く担当いただきます。グローバルチームと連携しながら、成長市場でビジネス拡大をリードできるポジションです。

医薬品製造の品質向上や生産効率改善に貢献する革新的なソリューションを提供し、日本の製薬業界の発展を支える重要な役割を担っていただきます。

主な職務内容

- 日本国内の製薬会社およびバイオテクノロジー企業に対する新規顧客開拓
- 既存顧客との長期的な関係構築およびアカウントマネジメント
- 顧客の製造ニーズに合わせた医薬品製造装置・ソリューションの提案

- 見積作成、価格交渉、契約締結までの営業プロセス管理
- 海外本社および技術チームと連携したプロジェクト推進・導入支援

An exciting opportunity has arisen for an experienced Sales Manager to join a global technology leader serving the pharmaceutical and biotechnology sectors. Based in Tokyo, you will drive business growth across Japan by developing new client relationships, expanding existing accounts, and delivering innovative manufacturing solutions to leading pharmaceutical companies. This role offers the chance to work with cutting-edge technology while collaborating with international teams in a highly respected global organization.

Key Responsibilities

- Identify and develop new business opportunities within the pharmaceutical and biotechnology industries across Japan.
- Manage key customer accounts and build long-term relationships with stakeholders at leading pharmaceutical manufacturers.
- Recommend technical machinery and production solutions tailored to customers' operational and manufacturing requirements.
- Lead commercial negotiations, prepare competitive quotations, and successfully close sales opportunities.
- Collaborate closely with global teams and technical specialists to ensure smooth project implementation and customer satisfaction.

Required Skills

必須条件 経験・資格：

- 機械営業、産業機械営業、技術営業の経験5年以上
- BtoB営業における実績および顧客開拓経験
- 見積作成、商談、契約交渉の経験
- 技術的な製品やソリューションを顧客へ提案した経験
- 日本国内への出張が可能な方

ソフトスキル：

- 優れたコミュニケーション能力、顧客関係構築能力
- 多様な文化や変化するビジネスニーズに対応できる柔軟性
- 課題解決力および提案力
- チームワークを重視しながら主体的に業務を推進できる方

語学力：

- 日本語：ネイティブレベル
- 英語：ビジネスレベル
- ドイツ語：歓迎（但し必須ではありません）

歓迎条件

- 日本の製薬業界または医薬品製造業界における人脈・ネットワーク
- 医薬品製造設備、産業機械、設備機器の営業経験
- 製薬・バイオテクノロジー業界に関する知識

この求人がおおすすめの理由

- 世界トップクラスの技術・製品に携わる機会
- 欧州本社を含むグローバルチームとの協働を通じて国際的な視野を養える
- 大手製薬企業とのビジネスを通じて専門性を高められる環境
- 成長中のライフサイエンス業界でキャリアアップを実現
- リモートワーク・フレックスタイム制度による柔軟な働き方

Required Skills and Qualifications Experience:

- Minimum 5 years of experience in technical sales, industrial equipment sales, or machinery sales.
- Proven track record of managing customer relationships and driving revenue growth.
- Experience preparing commercial proposals, quotations, and conducting contract negotiations.
- Ability to understand and communicate technical product specifications and manufacturing solutions.
- Willingness and flexibility to travel throughout Japan as required.

Soft Skills:

- Excellent relationship-building and stakeholder management skills.
- Strong communication and presentation abilities in multicultural business environments.
- Adaptable and proactive approach to changing customer needs and market conditions.
- Strong problem-solving skills with a customer-focused mindset.
- Ability to work independently while collaborating effectively with international teams.

Language Requirements:

- Japanese: Native level
- English: Business level

Preferred Skills & Qualifications

- Existing network within the Japanese pharmaceutical manufacturing industry.
- Experience selling capital equipment, industrial machinery, or large-scale production systems.

- Knowledge of pharmaceutical manufacturing processes and industry regulations.
- German language skills would be highly advantageous.

Why You'll Love Working Here

- Competitive salary package ranging from ¥11,000,000 to ¥14,000,000.
- Flexible work arrangements including remote work options and flex-time.
- Opportunity to work with market-leading technology in a stable and growing industry.
- Exposure to international business environments and collaboration with global teams.
- Strong career development opportunities within a respected multinational organization.

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。