

MichaelPage

www.michaelpage.co.jp

医薬品原薬ビジネスを牽引する営業マネージャー

医薬品原薬ビジネスを牽引する営業マネージャー

Job Information

Recruiter

Michael Page

Job ID

1601154

Industry

Pharmaceutical

Job Type

Permanent Full-time

Location

Osaka Prefecture

Salary

9 million yen ~ 11 million yen

Refreshed

July 8th, 2026 16:30

General Requirements

Career Level

Executive

Minimum English Level

Basic

Minimum Japanese Level

Fluent

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

No permission to work in Japan required

Job Description

このポジションでは、ライフサイエンス業界におけるAPIおよび中間体の販売を担当していただきます。効果的な営業戦略を立案・実行し、売上目標達成を目指す重要な役割を担います。

企業情報

この企業は、ライフサイエンス業界に特化した製品を取り扱う中規模の組織です。高品質な製品と顧客志向のサービスを提供することで、業界内での評価を得ています。

職務内容

- APIおよび中間体の販売活動の計画と実行
- 新規顧客の開拓と既存顧客との関係強化
- 市場動向の分析と競合調査
- 販売予測と売上報告の作成
- 顧客ニーズに応じた提案と問題解決
- 契約交渉および締結
- 社内チームとの連携によるプロジェクト推進
- 製品の知識を深め、顧客に適切な情報を提供

条件・待遇

- 給与: 9,000,000 JPY 〜 11,000,000 JPY
- 安定した正社員雇用
- ライフサイエンス業界でのキャリア構築の機会
- プロフェッショナルな職場環境
- 競争力のある給与体系

この魅力的なSales Manager - API/Intermediatesのポジションに興味をお持ちの方は、ぜひご応募ください。

To apply online please click the 'Apply' button below. For a confidential discussion about this role please contact Dr. Philipp Berndt on +813 6832 8945.

Required Skills

A successful Sales Manager - API/Intermediates should have:

- ライフサイエンス業界での営業経験
- APIおよび中間体に関する知識
- 顧客対応力とコミュニケーション能力
- 目標達成に向けた戦略的思考
- チームでの業務遂行能力
- ビジネスレベルの英語スキル

Company Description

この企業は、ライフサイエンス業界に特化した製品を取り扱う中規模の組織です。高品質な製品と顧客志向のサービスを提供することで、業界内での評価を得ています。