

ビジネス開発（LAS事業のオートメーション担当）

テクニプラスト・ジャパン株式会社での募集です。 診断薬営業・ライフサイエンス営...

Job Information

Recruiter
JAC Recruitment Co., Ltd.

Hiring Company
テクニプラスト・ジャパン株式会社

Job ID
1618058

Industry
Pharmaceutical

Company Type
International Company

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards

Salary
5 million yen ~ 9 million yen

Work Hours
09:00 ~ 17:30

Holidays
【有給休暇】有給休暇は入社後4ヶ月目から付与されます 初年度最大10日 ※入社月により異なります。 ※入社年数に応じて有給休暇...

Refreshed
October 29th, 2026 09:00

General Requirements

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Business Level

Minimum Japanese Level
Native Level

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

【求人No NJB2416922】
【業務概要】
本ポジションは、テクニプラスト事業におけるIWT LAS製品担当として、全国の製薬会社、CRO、大学、研究機関に対し、実験動物施設向けの洗浄・搬送・自動化設備の市場開拓および事業拡大を担うビジネス開発ポジションです。
営業本部が各担当エリアのアカウントを担当する一方、ビジネス開発本部はIWT LASの専門担当として全国を横断的に支援し、顧客課題の把握、案件創出、技術提案、イタリア本社との連携を通じて事業成長を推進します。

新規顧客・新規案件の開拓を中心に、既存顧客への深耕も行いながら、日本市場におけるIWT LAS事業の成長基盤を構築していただきます。

【担当製品】
実験動物施設向けのIWT LAS製品を担当します。主な製品は、ケージ洗浄機、ボトル洗浄機、ラック洗浄機、搬送設備、自動化設備、その他、実験動物施設における洗浄・物流・オートメーション関連機器です。単体機器の販売に加え、施設全体の運用効率、安全性、省人化、自動化を視野に入れた提案を行います。

【業務内容】
・全国の製薬会社、CRO、大学、研究機関に対する新規顧客開拓および案件創出
・実験動物施設における洗浄、搬送、自動化に関する課題のヒアリングおよびソリューション提案
・営業本部と連携した顧客訪問、案件形成、提案活動
・既存顧客への追加提案、設備更新、オートメーション化に向けた深耕営業
・顧客の新設・改修・設備投資計画に関する情報収集および中長期的な案件形成
・イタリア本社のIWT LASチームとの技術・仕様・提案内容に関する調整
・見積、仕様確認、納期調整、受注後フォロー
・市場動向、競合情報、顧客ニーズの収集・分析および社内共有
・展示会、学会、セミナー等を活用したリード獲得および製品認知向上
・日本市場におけるIWT LAS事業の販売戦略、ターゲット顧客、重点案件の立案・推進

新規営業と既存顧客対応の比率は、概ね新規70%、既存30%を想定しています。

【一日の働き方】
顧客訪問を中心としたビジネス開発活動が基本です。製薬会社、CRO、大学、研究機関等を訪問し、施設担当者や研究者、設備担当者等との打ち合わせ、課題ヒアリング、製品提案、案件フォローを行います。営業本部との同行訪問や、イタリア本社とのオンラインミーティングも多く、案件に応じて技術・仕様面の確認や提案内容の調整を行います。全国を担当するため、国内出張が発生します。顧客訪問のない日は、提案資料作成、案件管理、市場分析、本社との打ち合わせ、営業本部との案件レビュー等を行います。自身で優先順位を考えながら、主体的に活動計画を組み立てる働き方です。

【組織】
ビジネス開発本部に所属し、IWT LASの製品担当として全国を担当します。営業本部は各担当エリアにおける顧客・アカウントを担当し、ビジネス開発本部はIWT LASの専門担当として、製品知識、技術提案、案件形成、市場開拓の観点から営業活動を支援します。また、サービス本部、マーケティング・人事本部、イタリア本社のIWT LASチームとも密接に連携します。勤務地は東京本社または大阪支社のいずれも可能です。

【入社後の研修制度】
入社後は、日本国内でIWT LAS製品、実験動物施設、顧客市場、営業プロセス等について研修およびOJTを実施します。営業本部やサービス本部との同行を通じて、実際の顧客施設、製品、案件の進め方を学んでいただきます。また、IWT LASの製品・技術理解を深めるため、イタリア本社での研修や、現地チームとのオンライン・対面でのトレーニングも想定しています。業務上、イタリア本社との打ち合わせやコミュニケーションが継続的に発生するため、英会話力は必須です。

【担当エリア】
東京本社を拠点に、東日本エリアの製薬会社、CDMO関連企業、国公立系研究機関を含む大学・アカデミア等を担当いただきます。
具体的な担当エリア・顧客については、既存顧客や営業チームとのバランスを踏まえて決定します。

【本ポジションの魅力】
・IWT LASという戦略製品群を担当し、日本市場の事業拡大を自らリードできます。
・既存市場を引き継ぐだけでなく、新規顧客・新規案件を自ら開拓する事業開発型のポジションです。
・全国の製薬会社、CRO、大学、研究機関と関わり、実験動物施設の洗浄・物流・自動化という専門性を高めることができます。
・製品販売に加え、顧客の施設運営、省人化、自動化、将来の設備投資まで踏み込んだ提案ができます。
・イタリア本社の専門チームと直接連携し、グローバルな製品・技術・ノウハウを日本市場に展開できます。
・営業本部、サービス本部等と協働しながら、部門横断でビジネスを動かす経験が得られます。
・日本におけるIWT LAS事業をこれからさらに成長させるフェーズであり、事業そのものを作る経験ができます。

【将来的なキャリアパス】
まずはIWT LASの製品担当として、製品知識、顧客理解、案件形成力、市場開拓力を高めていただきます。その後は、経験・実績・本人の志向に応じて、IWT LAS事業責任者、ビジネス開発マネージャー、製品・事業領域の専門責任者、グローバルチームと連携する事業開発・プロダクトマネージメント職のような幅広いキャリアを想定しています。日本市場における事業の成長に伴い、自ら役割を広げながらキャリアを形成できるポジションです。

【会社概要】
テクニプラスト・ジャパン株式会社は、医薬品製造・バイオ医薬品製造分野における高度な洗浄機、無菌関連設備、製造プロセス向けソリューションを提供するグローバル企業です。
世界水準の技術力と豊富な実績を活かし、製薬企業、バイオ医薬品企業、CDMO、研究開発・製造関連施設などのお客様に対して、高品質な製品とサービスを提供しています。
当社が注力するIWT 事業は、日本市場において大きな成・ポテンシャルを持つ新規成・事業です。
医薬品製造現場では、品質保証、GMP 対応、生産効率化、無菌性の確保、作業者の安全性向上など、より高度なソリューションが求められています。
当社は、グローバルで培った技術と経験を活かし、お客様の製造現場の課題解決と将来の設備投資に貢献していきます。
今後、日本におけるIWT 事業を本格的に拡大していくため、東日本エリアで新規市場開拓と事業成・をリードいただける方を募集します。

Required Skills

【必須要件】
・理化学機器、洗浄機器、または実験動物施設向け設備に関する知識・ご経験をお持ちの方
・イタリア本社とのコミュニケーションが可能な英語力をお持ちの方（会議・メール対応等）

【歓迎要件】
・新規事業開発、新規市場開拓、または新規顧客開拓のご経験をお持ちの方
・既存事業の運用に留まらず、市場開拓や案件創出、事業基盤の構築を主体的に推進できる方

Company Description

実験動物飼育システム、医薬品製造向けGMP洗浄機・無菌アイソレーター、ラボ機器の輸入、販売、サービス