



時短×在宅 | Virtual Account Manager

週22.5時間・在宅勤務・想定年収600万円

Job Information

Recruiter

en world Japan K.K

Job ID

1619156

Industry

Pharmaceutical

Company Type

International Company

Job Type

Contract

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

6 million yen ~ Negotiable, based on experience

Salary Bonuses

Bonuses included in indicated salary.

Work Hours

9:00 ~ 13:30 × 週5日 (週22.5時間 ※勤務パターン相談可能)

Holidays

完全週休二日制 (土日祝)、年次有給休暇、その他会社規定休暇

Refreshed

October 26th, 2026 18:13

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

None

Minimum Japanese Level

Native Level

Minimum Education Level

Associate Degree/Diploma

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

外資系ライフサイエンス企業にて、Virtual Account Managerを募集しています。

本ポジションは、在宅環境から営業活動を行う時短営業ポジションです。電話、メール、Teams、Zoomなどのデジタル

ツールを活用しながら、既存顧客のフォロー、新規ビジネス機会の発掘、製品提案、商談・契約管理など、一連の営業プロセスをご担当いただきます。

フィールド営業のような訪問活動はなく、Home Officeをベースに顧客との長期的な関係構築と売上拡大を推進します。

製薬、医療機器、ライフサイエンス業界での営業経験を活かしながら、柔軟な働き方を実現したい方におすすめのポジションです。

【主な業務内容】

■顧客対応・関係構築

- ・電話、メール等による顧客問い合わせ対応
- ・顧客からの依頼内容の確認、適切な担当者への引き継ぎ
- ・既存顧客への定期的なフォローアップ
- ・販売代理店、エンドユーザーとの関係構築
- ・顧客満足度、ロイヤルティ向上に向けた活動

■インサイドセールス

- ・見込み顧客の育成
- ・電話、オンライン会議による製品提案
- ・担当製品の拡販、クロスセル提案
- ・顧客の購買プロセスを踏まえた継続受注活動

■アカウントマネジメント

- ・顧客との定期的なビジネスレビュー
- ・顧客ニーズ、課題の把握
- ・新規ビジネス機会の発掘
- ・アカウントごとの優先順位に基づく営業活動

■商談・契約管理

- ・見積作成、価格交渉
- ・契約条件の交渉、締結サポート
- ・受注までの営業プロセス管理

■製品・社内連携

- ・製品情報の提供
- ・オンライントレーニングの実施
- ・技術的な問い合わせ対応
- ・導入後のフォローアップ
- ・フィールドセールス、マーケティング、カスタマーサービス、アプリケーションスペシャリストとの連携
- ・製品デモ、技術説明等の調整

■CRM・データ管理

- ・Salesforce等への顧客・商談情報の入力、更新
- ・営業活動、受注情報の管理
- ・営業レポート作成

【ポジションの魅力】

- ・週22.5時間の時短営業ポジション
- ・Home Officeをベースとした在宅勤務
- ・勤務時間、勤務パターンの相談可能
- ・製薬、医療機器、ライフサイエンス業界での営業経験を活かせる
- ・訪問営業ではなく、デジタルツールを活用した営業スタイル
- ・想定年収約600万円 ※経験による
- ・四半期ごとのボーナス・インセンティブあり
- ・将来的にフルタイムポジションへ応募できる可能性あり

【勤務条件】

- ・雇用形態：契約社員
- ・契約期間：2年間 ※契約更新あり
- ・入社日：12月1日
- ・勤務時間：週22.5時間
- ・勤務例：9:00～13:30 × 週5日
- ・その他の勤務パターンも相談可能
- ・働き方：在宅勤務 / Home Office
- ・想定年収：約600万円 ※経験による
- ・Base Salary：約500万円
- ・ボーナス、インセンティブ：四半期ごとに支給
- ・面接回数：2回

Required Skills

【必須条件】

- ・製薬、医療機器、ライフサイエンス業界での営業経験3年以上
- ・法人顧客への営業、提案経験
- ・PowerPoint等を使用した提案資料作成経験
- ・顧客向けプレゼンテーション経験
- ・日本語で高いコミュニケーション能力をお持ちの方
- ・英語での読み書きが可能な方
- ・営業案件、パイプライン、スケジュール等の管理経験
- ・タイムマネジメント、事前準備を含む営業プロセス管理経験
- ・データを分析し営業活動に活用できる方

【歓迎条件】

- ・ライフサイエンス、生物学等の理系バックグラウンド
- ・インサイドセールス経験
- ・Teams、Zoom等を使用したオンライン営業経験
- ・代理店営業経験
- ・マーケティング経験
- ・ビジネスレベルの英語力
- ・Excel上級スキル
- ・Salesforce等のCRM使用経験

【求める人物像】

- ・在宅環境でも自律的に営業活動を進められる方
- ・顧客との長期的な信頼関係を構築できる方
- ・複数の商談や顧客を適切に優先順位付けして管理できる方
- ・フィールドセールスや関連部門と円滑に連携できる方
- ・データを活用しながら継続的に営業活動を改善できる方
- ・柔軟な働き方をしながら営業キャリアを継続したい方

Company Description