

【900万円 ~ 】Business Manager ・ Portable XRD/XRF　グローバルトップ ライフサイエンス企業…

サーモフィッシャーサイエンティフィック株式会社での募集です。 法人営業 (その他…

Job Information

Recruiter
JAC Recruitment Co., Ltd.

Hiring Company
サーモフィッシャーサイエンティフィック株式会社

Job ID
1619862

Industry
Pharmaceutical

Company Type
International Company

Job Type
Permanent Full-time

Location
Kanagawa Prefecture

Salary
9 million yen ~ Negotiable, based on experience

Work Hours
09:00 ~ 17:30

Holidays
【有給休暇】有給休暇は入社時から付与されます 初年度最大10日 (1/1入社の場合) 1ヶ月目から ※入社月により異なります。 …

Refreshed
October 29th, 2026 18:20

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 NJB2418416】
■仕事概要
分析装置、産業機器のセールスアカウントマネージャー (ケミカルアナリシス事業本部)

今回募集のセールスアカウントマネージャーは、弊社ケミカルアナリシス事業本部の製品である各種分析装置、産業機器の

商談・成約に
結び付けることが主な役割となります。
その中でも、携帯型蛍光X線分析計を中心として、既存代理店と協力しつつ日本でのビジネスを拡大することがメインミッションです。

携帯型蛍光X線分析計の工場はアメリカ（Tewksbury）になりますが、APACの窓口の香港チームと連携を取りながら、
担当製品の営業、マーケティング活動に取り組んで頂きます。

■主な仕事内容
・携帯型蛍光X線分析計の担当市場・地域での売上増、事業拡大のための諸活動（営業、マーケティング）
・予算、販売目標の設定、案件管理を含む販売代理店を管理する。
・市場における競争活動に関する情報を収集し、その情報を業務上および戦略上の意思決定プロセスに組み込むためのサポートを行う。
・必要に応じ、展示会や技術セミナー（国内、海外）に参加する。
・代理店への見積対応、価格交渉、納期交渉、予実管理、案件発掘、不具合対応、契約書フォロー等。
・海外工場や拠点（主にアメリカ）と連携
・外出、出張は業務の約30%程度。
・案件管理、売上予測、見積作成等を、SFDC（セールスフォース・ドットコム）を通じて行う。
・海外拠点、工場との折衝
・その他必要に応じて、担当業務の追加、変更あり。

■担当製品
携帯型蛍光X線分析計（Portable Elemental）
https://www.thermofisher.com/jp/ja/home/industrial/spectroscopy elemental isotope analysis/oes xrd xrf analysis/x ray fluorescence.html?cid=701KZ000000Pnd6YAC gad_source=1 gad_campaignid=24009356362 gbraid=0AAAADxi_GTzNYjRWtjK1cy_hXOYMJDtL gclid=CjwKCAjw56zWBhB0EiwAdPOQOZjufbBKBZNKcgjgKd8RuVPXc68xGIpfIeIsMKsaywVEY6H4jw0KBoCvf0QAvD_BwE

■入社後の流れ
まずは全体オリエンテーションからスタート、その後これまでのスキル・経験に合わせて数か月ほどはOJTを通じて仕事を覚えていきます。
不明点などは、上司、先輩、国内外の同僚がサポートします。また社内研修もご希望に応じて受講することができ、学ぶ機会は豊富にあります。

■魅力
このポジションの魅力は、工場、海外スタッフ、代理店と協力、自身の創意工夫も取り入れ事業拡大していくことです。
困りごとが起きた際にも、時には自身の対応そのものが解決へ導いたり、糸口となったりすることで、社内外においてもお役に立てることです。
また、業務で英語を使用したいという方にとっては、海外スタッフとの接点も多く、非常に良い環境です。
代理店、お客様と円滑なコミュニケーションのため、蛍光X線などの分析装置の知識をお持ちの方、営業戦略の決定に関わって頂くため、
事業マネジメントのご経験、もしくはご興味をお持ちの方は歓迎です。

■サーモフィッシャーサイエンティフィックについて
私たちは「世界をより健康で、より清潔、より安全な場所にするために、お客さまに製品・サービスを提供する」
ことをミッションとして掲げ、サイエンスの発展を支援しています。
https://jbpress.ismedia.jp/ts/thermofisherscientific/

Required Skills

■必須要件
・分析装置の販売経験
・営業・マーケティングの5年以上の経験。
・Word、Excel、PowerPoint、Outlookの使用経験。
・貿易実務経験（商社など）

■歓迎要件
・さまざまな産業分野の業界への販売経験。
・情報収集力やコミュニケーション力を生かして、顧客視点での提案、考察ができる方。
・折衝力・調整力・コミュニケーション能力、課題解決力がある方。
・SFDC（セールスフォース・ドットコム）の使用経験。
・商社（もしくはメーカー）における輸入国内販売の経験。

Company Description

分析機器、医療機器、ラボ用機器、バイオ関連機器、研究用試薬などの販売