

【SB TEMPUS】パートナー営業部ライフサイエンスソリューショングループ 営業アカウントマネジャー（マネージャークラス）

ソフトバンクグループ株式会社での募集です。 事業企画・事業開発のご経験のある方...

Job Information

Recruiter
JAC Recruitment Co., Ltd.

Hiring Company
ソフトバンクグループ株式会社

Job ID
1622969

Industry
Private Equity Fund, Venture Capital

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards

Salary
5 million yen ~ Negotiable, based on experience

Work Hours
09:00 ~ 17:45

Holidays
【有給休暇】入社7ヶ月目には最低10日以上（１）有給休暇（即日付与。初年度：入社月に応じて決定。次年度以降：前年度出勤率８…

Refreshed
November 12th, 2026 15:04

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 NJB2334845】
※ソフトバンクグループ株式会社から株式会社SB TEMPUSに出向し、将来的に同社への転籍を前提とします。
当社は「医療情報革命で人々の悲しみを幸せに」というビジョンの下、AIとデータを活用して一人でも多くの人を病から救いたい、という強い志を持った会社です。

■組織のミッション
がん個別医療医療における、世界最大の遺伝子及び臨床情報を含むマルチモーダル・リアルワールドデータ及びAIソリュー

ションを用いて、創薬・臨床開発等における課題を解決。

■業務内容
■アカウントマネジャーとして、SBTEMPUSが保有する医療マルチモーダルデータおよび解析サービスにおける日本の製薬企業向けへの販売をリード
・製薬企業の課題や新規創薬・臨床開発ニーズを深く理解し、最適なデータ活用・解析サービスの新規提案、契約クロージング及びサービスデリバリーの推進
・既存アカウントにおける売上最大化および新規アカウントの開拓
・社内データ解析メンバーと連携し、解析プロジェクトをマネジメント
・売上成長を加速させるためのマーケティング施策の企画及び実施
例：顧客向け最新ユースケースの発信、学会・展示会へのブース出展、関連イベントやセミナーでの登壇 等
■Tempus米国本社チームと密に連携し、最新のプロダクト・サービスの日本市場への導入検討および、日本の製薬企業向けに新規ユースケースの提案
■今後拡大が見込まれる日本国内医療データへのニーズを把握し、新製品・サービス開発に向けて社内関連ステークホルダー（プロダクト、データ、解析チーム等）へのフィードバック
■中長期の海外展開の戦略策定及び実行

■参考情報
https://www.sbtempus.com/
※こちらの動画をご覧ください。

Required Skills

【必須】
・5年以上の医療またはヘルスケア領域でのBtoB営業経験
・英語でのコミュニケーション能力（ビジネス会話、プレゼンテーションが可能なレベル）

【歓迎条件】
・製薬企業/医療機器メーカーへの営業経験または事業開発/共同開発/アライアンスに従事した経験
・医薬品開発、特に抗がん剤の新薬の研究・開発における知見
・スタートアップでの勤務経験または営業オペレーションをゼロから立ち上げた経験
・リアルワールドデータまたは関連するサービスの営業経験
・海外市場向けの営業経験
・ライフサイエンスにおける学士または修士の学位またはMBAを有すること

Company Description

■事業内容：純粋持ち株会社■子会社、関連会社、共同支配社数：1 918社（2022年3月末現在）< 主な事業 > 持株会社投資事業ソフトバンク・ビジョン・ファンド事業ソフトバンク事業アーム事業