【法人営業】Account Manager ◆医療業界未経験歓迎！◆フレックス ◆イタリア外資

NY証券取引所に上場★世界TOPシェアを誇る『医療用ガラス容器』のグローバル企業

Job Information

Hiring Company
OMPI OF JAPAN CO., LTD.

Job ID
1623261

Industry
Medical Device

Company Type
International Company

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards

Salary
5 million yen ~ 7.5 million yen

Work Hours
会社の規定に準ずる (In accordance with company regulations)

Holidays
会社の規定に準ずる (In accordance with company regulations)

Refreshed
November 20th, 2026 18:55

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 3 years

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Daily Conversation Level

Minimum Japanese Level
Native Level

Minimum Education Level
High-School

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

≪募集要項・本ポジションの魅力≫

- 医薬品用ガラスバイアル・シリンジ製品の法人営業として、新規顧客開拓から案件発掘・製品評価・採用まで一貫して推進
- 製薬企業の新薬開発や製造ラインの新設・更新に関わり、顧客の課題解決と日本市場の事業拡大に貢献できる
- 海外工場や技術・品質保証部門と英語で連携し、グローバルな環境で営業力と語学力を発揮できる

- 新規ビジネスの創出を主体的に担い、顧客との長期的な信頼関係構築や事業成長を実現できる

【業務内容】
＜MISSION＞
Achieves targets assigned, manages the selling process, interacts directly with internal peer functions as well as deals directly with selected customers accordingly to the commercial and distribution policies and guidelines.

＜KEY ACCOUNTABILITIES / DECISIONS AREA＞
1. ACCOUNTS DEVELOPMENT STRATEGY:

- Supports manager above in the go to market strategy deployment, providing commercial insights for assigned Accounts in order to enhance business growth and processes harmonization.
- Acts the go to market strategy operative targets and manages efficiently the budget assigned.

2. CUSTOMER MANAGEMENT:

- Responsible for the performance of assigned portfolio and the development of customer prospect in the area of relevance, manages autonomously sector penetration in the ways and times agreed with manager above, accompanied by sales team to handle complex negotiations.
- Builds and develops effective and sustainable partnerships with existing accounts, building long term relationships with key decision makers and influencer across customer organization in order to create effective company competitive advantage.
- Collaborates with Sales Division and involves subject matters experts across SG organization according with projects impacts and scopes in order to foster the SG sales approach and deliver added value solutions and serve as lead point of contact for all customer account management matters assisting with challenging client requests or issue escalations as needed.

3. REPORTING AND MONITORING:

- Analyses and identifies potential and emerging trends in order to monitor and exploit commercial opportunities for SG added value solutions.
- Tracks key account metrics, oversees targets achievement progression and monitors relevant KPI’s in order to promptly identify corrective actions in collaboration with Sales Team as well as functions involved.
- Keeps promptly and accurately up-to-date tools, systems, data and records, in alignment with corporate guidelines, policies, best practices and procedures, such as CRM System.

4. BUDGET MANAGEMENT:

- Ensures the proper management of budget in line with business objectives.

5. RELATIONSHIP MANAGEMENT:

- Builds effective and sustainable partnerships leading the relationships with potential customers as well as the internal and external stakeholders and influencers fostering the SG competitive advantages within the emerging markets.

【採用背景・目的】
日本市場における事業拡大に向け、医薬品用ガラスバイアルおよびガラスシリンジ製品を中心とした新規顧客開拓を担う営業担当者を1名募集します。
既存顧客への対応に加え、製薬企業における新薬開発や製剤開発、製造ラインの新設・更新などの情報を収集し、新たなビジネス機会の発掘・創出を推進していただきます。
顧客の開発・製造上のニーズを把握し、海外工場や技術部門、品質保証部門などと連携しながら、案件の発掘から製品評価、採用に至るまで、一連の営業活動を主体的にリードしていただくポジションです。

【雇用形態】
正社員（期間の定め:無し）
試用期間：6ヶ月

【年収】
想定年収：500万円～750万円　※経験・能力を考慮の上、決定します。
■月給制（年収を12分割いたします）
■昇給制度：有
※上記は目安となり、経験・能力により決定します。
※業績・MBO評価に応じたインセンティブ賞与も加味した金額となっております。

【勤務地】
■東京オフィス
東京都港区港南2-15-1品川インターシティA棟28階（サーブコープ内）

【勤務時間】
9:00～18:00　（休憩時間: 1 時間）
フレックス制: 有 (コアタイム10：00-15：00)
※営業職務は、事業場外みなし労働制を適用

【休日休暇】
完全週休 2 日制、夏季休暇、年末年始休暇、有給休暇、療養休暇制度有り

【手当・福利厚生】
■通勤手当：交通費 5 万円まで/月
■社会保険：健康保険・厚生年金・雇用保険・労災保険
■出張食事手当
■休日出勤：休日出勤時は振替休日を取得（休日1日出勤につき、振替休日1日を取得）

■産休・育休制度、インフルエンザ予防接種手当、ベネフィットステーション
■業務で利用する書籍購入、講座受講・英語トレーニング費用の会社負担

【選考プロセス】
面接回数：計2回
※ご応募の際は、履歴書・職務経歴書・英文CVの3点をご提出いただけますと幸いです。

Required Skills

【必須要件】

- 法人営業経験3年以上
- 新規顧客開拓、または新規案件の発掘経験
- 顧客のニーズを把握し、社内外の関係者と連携して案件を推進できる能力
- 誠実性とコンプライアンス意識

【歓迎要件】

- 製薬企業、バイオ医薬品メーカー、CDMOへの営業経験
- ガラスバイアル、ガラスシリンジ、PFS、医薬品一次包装資材の営業経験
- 製剤開発、製造技術、品質保証、購買部門との折衝経験
- 海外工場・海外メーカーとの協業経験
- 英語でのメールや会議への対応経験
- CRMの使用経験

Company Description