


# 【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**
1625084

**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 26th, 2026 16:14

## 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