



Head-Sales Representatives(Pharma)/医薬品営業責任者

募集職種

人材紹介会社

[Hire Pundit Japan 株式会社](#)

求人ID

1491610

業種

医薬品

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区

給与

1000万円 ~ 1400万円

更新日

2026年02月11日 03:00

応募必要条件

職務経験

10年以上

キャリアレベル

中途経験者レベル

英語レベル

流暢

日本語レベル

ネイティブ

最終学歴

大学卒：学士号

現在のビザ

日本での就労許可が必要です

募集要項

事業開発・営業管理部門の責任者は、以下の業務に責任を持つ。

活動

- 社内および/または市場内のリソースを活用した製品の効果的な管理を通じて、以下の活動に責任を持つ。
- 製品ポートフォリオにおいて、合意／予算目標以上を達成する。

ポートフォリオ

- 価格戦略のための製品・顧客計画を策定し、可能であれば正式に供給する。

手配

- 既存および新規顧客との商機を特定し、開発する。

関係を積極的に管理し、信頼関係を確保する。

会社の統合と成長

- 市場動向や競合他社の動向、新規事業開発機会の特定について報告する。

ビジネス開発機会の特定

- 顧客のニーズと市場機会をタイムリーに満たすための社内連絡業務

方法

- 新製品開発機会のために、ポートフォリオに関連するすべての商業評価の照合を支援する

開発機会

- 顧客の販売に関する問題や製品に関する懸念事項の積極的な管理

内部的に

- 供給契約の準備と交渉に責任を持つ。
- 定期的な価格交渉に責任を持つ。

The Head – Business Development and Sales Management will be accountable for the following activities:

- Through the effective management of the products via in-house and / or in-market resources, to achieve agreed/budgeted targets or greater on the aggregated product portfolio
 - Develop product & client plans for pricing strategies and where possible formalise supply arrangements
 - Identify and develop commercial opportunities with existing and new customers and actively manage the relationships to ensure confidence through which we can achieve company consolidation & growth
 - Report on market developments / competitor activity and the identification of new business development opportunities
 - Internal liaison to ensure client needs and market opportunities are met in a timely manner
 - Assist with the collation of all portfolio related commercial evaluations for new product development opportunities
 - Actively manage any issues relating to customer sales or product related concerns raised internally
 - Take responsibility for the preparation and negotiation of supply agreements as well as periodic price negotiations, with input from other managers as required
-

スキル・資格

- 日本語・英語堪能
- 大卒以上
- 事業開発プロジェクトにおける実績ある経験
- 細部へのこだわりが強く、やる気のあるセルフスターで、整理整頓ができ、コミュニケーション能力に優れた方
- 会計、コスト管理、予算編成の理解。

販売予測、販売/顧客管理 ビジネスの環境と

ビジネスの環境と商業的成功の主な要因を明確に理解している。ビジネスチャンスを最大化するための
ビジネスチャンスを最大化する。事実の評価に基づき、重要なビジネス上の意思決定を行う、
仮定、影響

- 顧客サービス志向 - 顧客にサービスを提供する能力と意欲。以下のことに力を注ぐ
顧客またはクライアントのニーズを発見し、それに応えること。

- 商業的評価、商業的・契約的構造の実行における実証済みの経験
構造

- 交渉戦術と戦略に関する実証可能な理解

- Fluent in Japanese and English
 - University Degree
 - Proven previous experience in Business Development Projects
 - Highly detail oriented, motivated self-starter, organized, with excellent communication skills
 - Commercial / Business acumen – Understanding of accounting, cost management, budgeting, sales forecasting and sales / client management. Has a clear understanding of the environment of the business and the key drivers of commercial success. Formulates creative approaches to maximise business opportunities. Makes key business decisions based on assessment of facts, assumptions, and implications
 - Customer service orientation - Ability & desire to service Client. Focusing one's efforts on discovering and meeting the customer or client's needs
 - Proven experience in a commercial evaluation and the execution of commercial and contractual structures
 - Demonstrable understanding of negotiation tactics and strategies
-

会社説明