CareerCross by JAC Recruitment

Ompi オムピジャパン Stevanato Group ステバナート グループ

Account Manager ◆世界14拠点の製造工場を持つイタリア企業の日本法人/フレックス×リモートで自由な働き方◎

世界TOPシェアを誇る"医療用ガラス容器"のグローバルリーディングカンパニー

募集職種

採用企業名
オムピジャパン株式会社

求人ID
1539017

業種
医療機器

会社の種類
中小企業 (従業員300名以下) - 外資系企業

外国人の割合
外国人 少数

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区, 港区

最寄駅
日比谷線、　神谷町駅

給与
600万円 ~ 900万円

更新日
2025年07月21日 17:00

応募必要条件

職務経験
3年以上

キャリアレベル
中途経験者レベル

英語レベル
日常会話レベル

日本語レベル
ネイティブ

最終学歴
短大卒： 準学士号

現在のビザ
日本での就労許可が必要です

募集要項

【アピールポイント】

- 75年以上の歴史を持つ医療用ガラス容器のグローバルリーディングカンパニー
- 2021年にニューヨーク証券取引所に株式公開している成長企業
- 世界14拠点の製造工場を持つイタリア企業『Stevanato Group』の日本法人

- フレックスタイム制、リモートワークを利用し自由な働き方ができる環境
- グローバルカンパニーの安定した財務基盤とベンチャー企業のような風通しの良い社風の両立

【概要/Client Overview】
イタリアに本社を置くグローバルカンパニー “Stevanato Group” の日本法人。
70年以上にわたり医療用ガラス一次包装容器(シリンジ、バイアル等)を世界14拠点で製造しており、非常に高いマーケットシェアを持つ業界大手企業。
2021年7月にニューヨーク証券取引所に株式公開している成長企業。
医療用ガラス容器のみならず、医薬品包装資材関連の幅広い製品を製造販売
：ドラッグデリバリーデバイス（オートインジェクター、ペンインジェクター）
：医薬品と包装容器の互換性、安全性を確認する分析業務
：医薬品中の異物検査機、デバイス組み立て装置などの生産設備

【業務内容/Responsibilities】

- 日本市場における自社製品マーケット拡大を目的として、担当顧客に対するプロモーション、販促企画立案から実行までのセールス業務全般を担当して頂きます。
- 顧客要求と社内リソースを正確に把握し、イタリア本社および社内関連部門と販売戦略、プロセスを確認した上で、顧客の医薬品開発段階から商用生産までの幅広いフェーズにおける適切なビジネス提案とプロジェクト管理
- 顧客先でのインハウスセミナーやWEBセミナーの立案と実行

【当社の魅力】

- 多くのお客様に導入いただき高い評価を受けており、世界の上位 50 社に該当する製薬企業様の内、41 社の製薬企業様に弊社製品をご利用いただいております。
- 製薬メーカー、医薬品製造受託会社（CMO）等への直接販売です。
- グローバルに活躍したい方にはオススメの環境で、業務を通じて語学力およびグローバルビジネススキルも高められます。
- フレックスタイム制、リモートワークも取り入れ、本人の裁量に任せた自由な働き方ができる環境です。

【雇用形態】
正社員（期間の定め:無し）
試用期間：6ヶ月

【年収】¥6,000,000～¥9,000,000（月額¥500,000～¥750,000）
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。
※残業、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
東京都港区虎ノ門4-1-1 神谷町トラストタワー23F（神谷町駅直結）
※名古屋本社を拠点としたい方も相談可
名古屋本社
名古屋市中区葵3-21-13 クラリティズビル4F（千種駅徒歩5分）

【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
出張食事手当、休日出勤手当
社会保険：健康保険・厚生年金・雇用保険・労災保険
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

【スキルアップ・自己啓発】
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 2-3 回
１次面接通過後、SPI 試験あり
２次面接にてイタリア人と英語面接あり

スキル・資格

必須（MUST）

- ３年以上の法人営業経験（製薬、ヘルスケア業界）
- 英語を使用しての業務経験 (社内会議や顧客との海外同行があり・目安 TOEIC 700 点程度)※入社後に研修制度あり
- プレゼンテーションスキル（Web セミナー等）

歓迎（WANT）

- 理化学機器、産業機器、CMO（医薬品製造受託会社）、CRO（医薬品開発業務委託会社：治験ではなく医薬品の分析や開発支援）としての製薬会社とのビジネス経験
- 製薬会社の研究所や工場への販売経験

その他「求める人物像」
日本法人は少数精鋭組織の為、それぞれがマルチタスクで動く必要があります。
自分の業務範囲に捕らわれず、チームワークを重視しつつ自立して業務にあたれる方にとっては非常にやりがいのある職場です。

会社説明