



## Account Manager Health Solutions

エルゼビア・ジャパン株式会社での募集です。法人営業（その他）のご経験のある方…

### 募集職種

人材紹介会社

株式会社ジェイ エイ シー リクルートメント

### 採用企業名

エルゼビア・ジャパン株式会社

### 求人ID

1565680

### 業種

広告・PR

### 会社の種類

外資系企業

### 雇用形態

正社員

### 勤務地

東京都 23区

### 給与

450万円～900万円

### 勤務時間

09:30～17:30

### 休日・休暇

【有給休暇】有給休暇は入社時から付与されます 初年度 1か月目から最大20日間付与（入社月により2～20日で変動）＊  
入社7か...

### 更新日

2026年01月22日 01:00

### 応募必要条件

#### 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

#### 【求人No NJB2314210】

エルゼビアヘルスソリューションズの電子製品（主に日本語製品）を医療機関に直販する営業職です。  
医師・看護師・学生、その他の医療従事者のスキルアップを効率的にし、日本の医療技術の底上げに貢献できる仕事です。医療機関の決定権者へニーズに即したソリューションを提供し、施設予算を獲得することで売上目標達成を目指していただきます。

**営業先：**

病院、大学、看護学校

- ・病院経営者・管理者（院長・副院長・看護部長・事務長など）

- ・大学教授

**販売製品：**

- ・医師向けの臨床データベース
- ・看護師向けの動画解説付き看護手順のデータベース
- ・全医療従事者向けの医療情報データベース
- ・医療安全Eラーニングツール

**売上目標の達成：**

- ・設定した売上目標を達成

顧客ニーズにマッチし、ヘルスソリューションズの方針に沿った、顧客志向の戦略と営業

**方針を設定：**

- ・ターゲット顧客を構築・維持
- ・効率的なパイプライン管理と営業報告

**ヘルスソリューションズE戦略への貢献：**

- ・ヘルスソリューションズのE営業戦略構築
- ・詳細な市場分析により、営業機会の可能性発掘
- ・競合情報の収集、モニタリング、分析を行い、営業目標や顧客管理への影響測定
- ・売上見通しを推測
- ・主要アカウントの状況をモニタリング（財務状況、ITインフラなど）
- ・成功事例や関連情報の共有

**顧客・契約管理：**

- ・CRMのアップデート
- ・適切な経費報告

**顧客リレーション管理：**

- ・顧客とマルチレイヤーでの関係構築
- ・顧客組織内や外部の影響者と継続的な関係構築
- ・電話、打合せ、イベントなどで、顧客に頻繁にコンタクトを取ると同時に、新規顧客開拓を積極的に行う
- ・開発やマーケティング部門と協力し、顧客に製品の価値を理解頂く
- ・カスタマー・コンサルタントと協力し、アフターセールスサポートの提供
- ・市場からのフィードバックを提供しより良い製品開発に貢献

**スキル・資格****【応募要件】**

- ・大卒以上
- ・3年以上の法人営業経験（特にITや金融など無形商材営業のご経験）
- ・ビジネス初級以上レベルの英語力（営業活動や社内言語は主に日本語ですが、グローバル側からの資料やインターネットは全て英語です）

**【歓迎スキル】**

- ・ヘルスケア業界での経験
- ・E-ラーニングツールなどのセールス経験
- ・無形商材セールス経験
- ・柔軟性をもっていて、チームワークに対応できる方ワークに対応できる方

**会社説明**

自然科学・医学・薬学関連 学術出版社