



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トラ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