



【外資系診断薬大手】オンコロジー営業：リージョナルアカウントマネージャー | 株式報酬も

最先端のがん診断ソリューション。高報酬ポジションです

募集職種

人材紹介会社

モーガン・マッキンリー

求人ID

1579484

業種

銀行・信託銀行・信用金庫

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区

給与

経験考慮の上、応相談

更新日

2026年02月19日 20:30

応募必要条件

職務経験

6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

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

日本市場における最先端のがん診断ソリューションの普及を担う重要な役割です。

医療従事者や医療機関と密接に連携し、革新的なオンコロジー検査技術の導入を推進することで、日本国内の医療の質向上と患者アウトカムの改善に直接貢献していただきます。

基本給1000万円以上（経験スキルにより応相談）＋最大30%の業績連動ボーナス、株式報酬。詳細はお問い合わせください。

主な職務内容

- 新規顧客およびアーリーアダプター医療機関を開拓し、がん検査技術の導入を推進
- 担当エリアにおける新製品ローンチおよびプロモーション活動の企画・実行
- テリトリー戦略を立案し、売上目標の達成および進捗管理を行う
- 医師、医療専門家、病院幹部などの主要ステークホルダーとの長期的な関係構築
- 社内チームや外部パートナーと連携し、技術情報の提供およびコンプライアンス遵守を徹底

This is an exciting opportunity to join a world-leading medical technology company at the forefront of cancer diagnostics in Japan. As a Regional Account Manager, you will play a critical role in expanding the adoption of innovative oncology testing solutions, working closely with medical professionals and healthcare institutions. You will contribute directly to improving patient outcomes by helping bring advanced, minimally invasive cancer testing technologies to market.

Key Responsibilities

- Identify and engage early-stage customers to drive adoption of new oncology diagnostic technologies
- Lead new product launches and manage promotional activities across your assigned sales territory
- Plan and execute territory strategies to consistently meet or exceed sales targets
- Build and maintain strong relationships with key medical experts, hospitals, and healthcare decision-makers
- Collaborate with internal teams and external partners to deliver technical information while ensuring compliance with company policies

スキル・資格

必須条件 経験・資格：

- 医療機器、製薬、ヘルスケア業界における営業経験 7年以上
- 売上目標を継続的に達成または上回った実績
- 理系または経営学・ビジネス系の学士号
- Salesforce、Microsoft Office、オンライン会議ツールの実務使用経験

ソフトスキル：

- 優れたコミュニケーション能力
- 学習意欲が高く、キャリアに対して意欲的な方
- 対面およびオンライン双方で医療従事者と信頼関係を築ける方

語学力：

- 日本語：ネイティブレベル
- 英語：日常会話レベル（読み書き・会話）

歓迎条件

- オンコロジー、製薬、バイオテクノロジー、ライフサイエンス分野の経験があることが望ましい
- 日本の医療・ライフサイエンス市場に関する深い理解

この求人のおすすめの理由

- 命を救うがん診断技術の普及に貢献
- 安定した事業基盤を持つ外資系企業での長期キャリア形成
- デジタル活用と成長を重視する企業文化
- リモートワーク・柔軟な働き方OK
- 基本給1000万円以上（経験スキルにより応相談）＋最大30%の業績連動ボーナス、株式報酬

Required Skills and Qualifications Experience:

- 7+ years of experience in medical, healthcare, or pharmaceutical sales
- Proven track record of achieving or exceeding sales targets
- Experience in oncology, pharmaceuticals, biotechnology, or life sciences is strongly preferred
- Bachelor's degree in science, business, or a related field
- Proficiency with CRM systems such as Salesforce, Microsoft Office, and digital communication tools

Soft Skills:

- Highly motivated self-starter with a strong desire for career growth
- Excellent communication and relationship-building skills
- Comfortable engaging with medical professionals both in person and through digital platforms

Language Requirements:

- Japanese: Native level
- English: Conversational level

Preferred Skills & Qualifications

- Experience selling advanced diagnostic or medical technology products
- Strong understanding of the Japanese healthcare and life sciences market

Why You'll Love Working Here

- Highly competitive compensation package including stock options and a 30% performance bonus
- Opportunity to support life-saving cancer diagnostics across Japan
- Flexible working environment with remote and hybrid options
- Strong focus on professional development, innovation, and digital transformation

- Collaborative, international culture with long-term career stability
-

会社説明

Morgan McKinleyは国際的な人材コンサルティング会社として、さまざまな業界・分野をリードする採用企業様と、スペシャリストとしてのスキルを有する人材とを結びつけるお手伝いをしています。1988年の創立以来、Morgan McKinleyの名は、「卓越した質のサービス」「市場知識の豊富さ」「No.1企業であり続けようとする強い意志」、そして何よりも「実績」を体現する会社として知られています。

リクルーティング スペシャリストである弊社コンサルタントまでお気軽にお問い合わせください。