



【外資系バイオ】 デジタルアカウントマネージャー | オンライン営業

営業、またはカスタマーサービス経験1年以上（業界不問）あればOK！

募集職種

人材紹介会社

モーガン・マッキンリー

求人ID

1586095

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04月08日 10:59

応募必要条件

職務経験

1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

外資系バイオテクノロジー企業にて、デジタルアカウントマネージャーとして日本市場の売上拡大を担っていただきます。

本ポジションでは、電話・オンラインツールを活用した営業活動を通じて、顧客との関係構築およびビジネス拡大を推進します。

営業、またはカスタマーサービス経験1年以上（業界不問）あればOK！

最先端のバイオ医薬品開発を支える製品を扱い、医療・ライフサイエンス分野に貢献できるやりがいのあるポジションです。

主な職務内容

- 電話・オンライン会議・メールを活用したオンライン営業活動の推進

- 新規顧客の開拓およびリード創出・商談機会の獲得
- 既存顧客との関係構築および顧客満足度の向上・維持
- 技術・マーケティングチームと連携した製品提案およびソリューション提供
- 見積作成、価格交渉、CRM管理などの営業プロセス全般の管理

Join a **global biotechnology leader** as a **Digital Account Manager**, driving sales growth and managing client relationships across Japan.

This is a remote-friendly role where you will leverage digital channels to engage customers, promote **biotech and life sciences solutions**, and contribute to revenue growth. You will work closely with cross-functional teams to deliver value to clients while supporting the development of **life-saving medical technologies**.

Key Responsibilities

- Drive sales using **phone, video, and email channels** to engage clients across Japan.
- Identify and approach new prospects to expand the **customer base and business opportunities**.
- Manage and nurture **existing client relationships** to ensure high satisfaction and retention.
- Collaborate with technical and marketing teams to deliver **accurate product information and solutions**.
- Prepare quotations, negotiate contracts, and maintain **CRM data and customer records**.

スキル・資格

必須条件経験・資格：

- 学士号（理系、特に生物工学系歓迎）
- 営業またはカスタマーサービス経験1年以上
- Microsoft Office
- 複雑な技術や製品を理解できる素養があり、かつ学ぶ意欲があること

ソフトスキル：

- スピード感のある環境下でも前向きに取り組むポジティブ思考とレジリエンス
- 顧客との信頼関係を構築する高いEQ（感情知性）
- 目標達成に向けて主体的に行動する自主性

語学力：

- 日本語：流暢
- 英語：TOEIC500以上目安。最低限のビジネス会話ができ、向上意欲があること

歓迎条件

- 製薬、ライフサイエンスなど関連業界での経験3年以上あれば尚可
- グローバル会議に参加し、発言や議論ができる英語力
- SalesforceなどのCRMツールやAIツールの使用経験
- データ分析を活用した営業戦略立案経験

この求人がおおすすめの理由

- 成長著しいバイオ業界のトップ企業で働くチャンス
- 継続的な学習機会とキャリアアップ支援あり
- 英語が苦手でも挑戦できる、英語のスキルアップを目指せる
- 医療・医薬品開発に貢献できる社会的意義の高い仕事

Required Skills and Qualifications Experience:

- Bachelor's degree (Science or Biotech preferred).
- Minimum **1+ year of experience in sales or customer service**.
- Experience using **Microsoft Office and handling technical product information**.

Soft Skills:

- Strong **communication and relationship-building skills** with high emotional intelligence.
- Proactive, self-motivated mindset with a **goal-oriented approach**.
- Ability to perform effectively in a **fast-paced sales environment**.

Language Requirements:

- **Japanese:** Native level
- **English:** Basic to conversational level (TOEIC 500+ preferred)

Preferred Skills & Qualifications

- Experience in **pharmaceutical or life sciences industries (3+ years preferred)**
- Ability to participate in **global meetings and cross-border collaboration**
- Experience analyzing **sales data to improve performance strategies**
- Familiarity with **Salesforce or AI-driven sales tools**

Why You'll Love Working Here

- Work for a **leading global biotech company** in a high-growth industry
- Fully remote-friendly role with **flexible working arrangements**
- Continuous learning and **career development opportunities**
- Contribute to **cutting-edge medical innovation and patient impact**
- Collaborative and international work environment

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。