



## 【外資系バイオ】フィールドアカウントマネージャー | 重要戦略アカウントを担当

最先端のバイオプロセス技術に関わるお仕事です

### 募集職種

#### 人材紹介会社

モーガン・マッキンリー

#### 求人ID

1586101

#### 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05月06日 07:00

### 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

ビジネス会話レベル

#### 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

日本での就労許可は必要ありません

### 募集要項

世界をリードする外資系バイオテクノロジー企業にて、日本の製薬・ライフサイエンス市場における主要アカウントを担当するポジションです。

フィールドアカウントマネージャーとして、最先端のバイオプロセス技術を提案しながら、顧客との長期的な関係構築と事業成長を推進します。

グローバルチームと連携し、革新的な医療ソリューションの普及に貢献できる魅力的な機会です。

#### 主な職務内容

- バイオプロセス・ソリューションの提供を通じて、担当エリアのライフサイエンスアカウントの成長・拡大を推進
- 年間営業計画の遂行および売上目標の達成
- グローバル戦略に基づく長期的なアカウント計画の策定・推進

- 顧客のバイオ医薬品製造プロセス最適化のための技術的提案・助言
- 研究者から経営層まで、幅広いステークホルダーとの関係構築
- 顧客課題の解決および関連部署との連携
- マーケティング関連イベントのリード

Join a global biotechnology leader and take ownership of key strategic accounts within Japan's pharmaceutical and life sciences sector. As a Field Account Manager, you will drive business growth by delivering advanced bioprocessing solutions and building long-term partnerships with major clients. This role offers the opportunity to work at the forefront of innovation, supporting the development of life-saving medicines while collaborating with global teams.

#### Key Responsibilities

- Lead strategic account growth by executing annual sales plans and achieving revenue targets within assigned territories in Japan.
- Develop long-term account strategies aligned with global business objectives.
- Provide technical consultation to optimize customers' biopharmaceutical production and improve manufacturing efficiency.
- Build and maintain strong relationships with stakeholders ranging from laboratory staff to senior executives.
- Coordinate cross-functional collaboration by connecting customer needs with internal teams and supporting marketing initiatives.

#### スキル・資格

##### 必須条件経験・資格：

- 理系の学位（生物学、生物工学、生命科学専攻歓迎）
- 製薬・バイオ・医療などの関連業界経験
- 法人営業の経験・実績（テクニカルセールス、アカウントマネジメント、ビジネスディベロップメントなど）
- 担当エリア内の出張に対応できること

##### ソフトスキル：

- 高度な契約交渉を行える交渉力・折衝力
- 市場動向や営業データを解釈し、戦略に生かす分析力
- 変化の早い環境でも成果を出せる柔軟性と主体性
- 専門的な内容を、相手に合わせて説明できるコミュニケーション能力

##### 語学力：

- 日本語：流暢
- 英語：ビジネスレベル（流暢でなくとも意思疎通ができれば可）

##### 歓迎条件

- CRMツール、及びExcel・PowerPointのスキル
- プロセスマッピングや製品開発トラッキングの経験
- 医薬に加え、食品・飲料業界での経験があれば尚可
- グローバル戦略のローカライズ経験

##### この求人がおすすめの理由

- 命を救う医薬品の開発に貢献できる、社会的意義の大きい仕事
- 重要な戦略アカウントを担当するやりがい
- 実際に製品を使用する研究者や顧客とのやり取りを通じて、製品活用の成果を実感できる
- グローバルチームと連携する国際的な職場環境
- 最先端の技術や治療に関わり、知見を深められる
- リモートワーク制度あり

##### Required Skills and Qualifications Experience:

- Proven experience in technical sales, account management, or business development within life sciences or pharmaceutical industries.
- Strong industry knowledge in pharmaceuticals, biologics, or medical sectors.
- Experience managing key accounts and delivering complex sales solutions.

##### Soft Skills:

- Strong negotiation skills to manage high-value business deals and contracts.
- Analytical mindset to interpret sales data and market trends effectively.
- Self-motivated and adaptable in a fast-paced and evolving environment.
- Excellent communication skills to present complex technical information clearly to diverse audiences.

##### Language Requirements:

- Japanese: Native-level proficiency.
- English: Professional working-level proficiency.

##### Preferred Skills & Qualifications

- Experience with CRM tools and advanced proficiency in Excel or PowerPoint.
- Background in process mapping or tracking molecular or product development within accounts.
- Experience in food and beverage industries in addition to life sciences is a plus.
- Strategic planning experience aligning local sales execution with global strategies.

##### Why You'll Love Working Here

- Contribute to accelerating the delivery of life-saving medicines worldwide.
- Take ownership of high-profile and strategic key accounts.
- Work closely with international teams and global market leaders.
- Engage with cutting-edge technologies in the fight against major diseases.

- Flexible working environment with remote work and flex-time options.
- 

## 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。