【営業職】（東京もしくは大阪勤務/相談可）伊藤忠グループのCRO♦フルフレックス・フルリモートOK

自身のアクションが案件創出や売上、当社のプレゼンス向上に直結する実感を得られる

募集職種

採用企業名
エイツーヘルスケア株式会社

求人ID
1589954

部署名
BD部：Business Development

業種
CRO

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区, 文京区

給与
450万円 ~ 1000万円

勤務時間
09:00〜17:15 フルフレックスタイム制（標準勤務時間 7.25時間）

更新日
2026年11月06日 06:00

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
ネイティブレベル

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

■募集概要：
BD部：Business Development

■業務内容：
以下の業務をお任せします。
【共通】
・製薬企業、大学病院等を対象とした新規案件の開拓・受託活動
・既存クライアントとのリレーション構築による継続案件・追加案件の創出

・見積依頼（RFP）内容および顧客ニーズの把握・分析
・社内関連部署と連携した提案内容の検討、提案書作成および調整業務
・秘密保持契約（NDA）や業務委託契約等に関する条件調整・締結手続き
・学会・セミナー等におけるブース出展対応および来場者フォロー
・伊藤忠グループ各社と連携した共同提案の推進および受託案件のフォローアップ

【BD部：Business Development】
・プリファード案件の開拓および受託活動
・国内中堅製薬企業・バイオテック企業を中心とした新規顧客開拓
・製薬企業、医療機器メーカー、臨床研究中核病院等を対象とした営業活動
・意思決定権限者とのリレーション構築および案件創出

■ミッション：
私たちは、国内外の製薬企業・バイオテック企業を対象に、グローバル案件および国内案件の創出・獲得を推進しています。
顧客ニーズの把握から提案、契約締結、受託後のフォローまでを担い、
社内外の関係者を巻き込みながら案件を前進させることで、
当社の事業成長とプレゼンス向上を牽引いただくことを期待しています。

■やりがい：
クライアントの事業課題に向き合いながら、提案を通じて新たな案件を生み出し、事業成長につなげていくことを大切にしています。
顧客ニーズの把握から提案、契約締結、その後のフォローまで一貫して関与し、自身のアクションが案件創出や売上、当社のプレゼンス向上に直結する実感を得られるポジションです！
また、社内の各専門部署と連携しながら最適なソリューションを形にしていくため、ビジネスと開発の両面を理解したうえで、プロジェクトを前進させる“ハブ”としての役割を担える点も大きなやりがいです。
一人ひとりに一定の裁量があり、改善提案や新たな取り組みも歓迎される環境の中で、営業としての経験・視野を広げながら、事業成長に貢献していくことができます。

■エイツーヘルスケアについて：
エイツーヘルスケアは、病気で苦しむ患者さんやそのご家族を「一日でも早く、一人でも多く」救うため、多数のグローバル試験に参加するとともに、日本の医療環境に適した国内試験をバランスよく実施しています。主力の臨床開発業務では、各分野のExpertを育成し、治療領域ごとの専門知識を習得する環境を整えています。また、リモートモニタリングなどの洗練された臨床開発オペレーションに加え、Risk Based Monitoring/eSource DDCなどの臨床開発を更に効率化する手法に関して、常に業界をリードしています。私たちは臨床開発の環境変化に迅速に対応し、病に苦しむ患者さんのために臨床開発Expertとして活躍いただける方を募集しております。一緒にエイツーヘルスケアの未来を創りましょう。

■Topics：
・「サイトライン・ジャパン・アワード2025」にて「Best Contract Research Organization」カテゴリーでAWARDを受賞（2025年10月）
・2025年 8 月Great Place to Work® Institute Japanが実施する「働きがいのある会社」に認定（2年連続）

・ボストン支店設置（2024年3月）
日本の製薬企業や創薬ベンチャーが米国で臨床試験を実施する際の支援を行っています。

ボストン支店は、USの現地企業との接点を強化し、日本での新薬開発を促進します。また、日本発FDA承認を目指す日本の製薬企業や創薬ベンチャーが米国で臨床試験を実施する際の現地サポートや開発・販売パートナー候補とのマッチング支援など、Outbound（日本→米国）案件の支援も開始。これらの取り組みは、親会社である伊藤忠商事株式会社との連携を強化しながら進められています。

■働き方：
・フルフレックスタイム制、全日リモートワーク可、時短勤務制度など、効率的に働ける環境が整って います！
・有給取得率76％、在宅勤務制度利用率96%とワークライフバランスを重視する社風です。
・1日あたりの所定労働時間は7.25時間です。平均残業時間は22時間です。（2024年4月データ）

■条件面：
【給与】経験・能力・資格等考慮し、弊社規程に則して決定します。
　　月額：32万～58万（想定年収　530万～950万）
　　※残業20時間想定年収：580万～950万
【昇給】年1回
【賞与】年2回
【諸手当】通勤 当、時間外 当、リモートワーク 当、出張 当等

勤務時間：09:00〜17:15
フレックスタイム制（標準勤務時間 7.25時間）
試用期間：3か月
試用期間中はフレックスタイム制度適用外。
（所定労働時間9:00～17:15、休憩12:00～13:00）

■勤務地：
【本社】
〒112-0002　東京都文京区小石川1-4-1住友不動産後楽園ビル
※リモートワーク可
・全 リモートワーク可
・リモートワーク場所： 宅、実家、セキュリティが確保されたコ・ワーキングスペース

■休日休暇：

・完全週休2日制（土・日）
・祝日
・年末年始
・有給休暇
・慶弔休暇
・産前産後・育児・介護休業
・看護休暇
・フレックスホリディ
・リフレッシュ休暇（勤続5年毎）
・ボランティア休暇など

■待遇・福利厚生詳細：
※正社員雇用の場合
【給与】経験・能力・資格等考慮し、弊社規程に則して決定します。
【昇給】 年1回
【賞与】 年2回
【諸手当】時間外手当、出張手当、通勤手当、リモートワーク手当
【勤務時間】
標準勤務時間 7.25時間（9：00～17：15）フルフレックスタイム制（コアタイムなし）
【休日休暇】 完全週休2日制（土・日）、祝日、年末年始、有給休暇、慶弔休暇、産前産後・育児・介護休業、看護休暇、フレックスホリディ、リフレッシュ休暇、ボランティア 休暇など
【福利厚生】 社会保険完備、リモートワーク制度、選択的週休3日制、時短勤務制度、退職金制 度（確定拠出年金 / 前払退職金）、従業員持株会、伊藤忠グループ保険、LTD制 度、福利厚生施設 、健康診断、業務用携帯・PC貸与など

※有期労働契約（契約社員）の雇用の場合
【契約期間】期間の定めあり（契約期間：原則1年以内の更新、契約上限：雇用開 始後5年）
【給与】経験・能力・資格等考慮し、弊社規程に則して決定します。
【昇給】契約更新する場合は、弊社規程に則して決定します。
【契約期間】【給与】【昇給】については、業績及び業務実績により判断いたします。
【賞与】なし
【諸手当】時間外手当、出張手当、通勤手当、リモートワーク手当
【勤務時間】 標準勤務時間 7.25時間（9：00～17：15）フレックスタイム制、休憩時間：1時間 ※総所定労働時間外に労働が生じる可能性あり
【休日休暇】 完全週休2日制（土・日）、祝日、年末年始（12月29日～1月3日）、フレックスホ リディ、有給休暇、慶弔、療養、介護等
【福利厚生】 社会保険完備、リモートワーク制度、選択的週休3日制、時短勤務制度、退職金制 度（確定拠出年金 / 前払退職金）、従業員持株会、伊藤忠グループ保険、LTD制 度、福利厚生施設 、健康診断、業務用携帯・PC貸与など ※2024年4月「改正職業安定法施行規則に伴う労働条件の追加事項」要求による 記載変更

スキル・資格

■求める経験・スキル
＜必須要件＞
以下いずれかの実務経験をお持ちの方
・CRO業界において3年以上の実務経験を有する方
・CRO業界のBD（Business Development）ポジションにおいて、
案件創出から契約締結、受託後の業務遂行まで一連のプロセスに携わった経験を有する方

上記に加え、以下のスキル・ご経験をお持ちの方
・英語でのコミュニケーション能力（読み書き・メール対応が可能なレベル）
・ExcelおよびPowerPointの基本操作スキル
　※Excel：基本的な関数を使用できるレベル/PowerPoint：提案資料等の作成経験があれば可

【専門職（スペシャリストクラス）】
＜歓迎要件・期待要件＞
以下のような経験・スキルをお持ちの方は、専門職（スペシャリストクラス）として特に歓迎します。
・豊富な実務経験および高度かつ最新の専門知識を活かし、
・難易度の高い案件・業務を主体的に遂行した経験
　例：新規Preferred案件の受注
　例：大型案件の受託
　例：海外Biotech・ベンチャー企業からの受注 など
・実務経験に基づく、情報収集・分析・報告・共有・管理能力
　例：国内外の業界動向
　例：医療・医薬品市場動向
　例：競合情報、クライアントの経営状況、パイプライン情報、案件情報 等
・組織の専門性向上およびブランド力強化に寄与する対外的な活動経験
　例：学会・セミナー・業界団体等への参加
　例：展示会・ブース対応を通じた人脈形成
　例：取得した情報の社内共有・展開

■求める人物像
＜共通要件（BD部）＞
・状況に応じて柔軟に考え、主体的かつプロアクティブに行動できる方
・社内調整や対外折衝を円滑に進められる高いコミュニケーション力をお持ちの方
・多様な立場・バックグラウンドを持つ関係者と信頼関係を構築できる方
・社内各部門とクライアント双方の視点を理解し、バランスの取れた判断ができる方
・社内外の関係者を巻き込みながら、周囲に良い影響を与えるリーダーシップを発揮できる方

＜BD部：Business Development＞

・高い自立性を持ち、裁量をもってミッションを遂行できる方
・事業・顧客視点を持ち、変化のある環境の中でも前向きに取り組める方

会社説明