



【SB TEMPUS】 パートナー営業部ライフサイエンスソリューショングループ 営業アカウントマネジャー（マネージャークラス）

ソフトバンクグループ株式会社での募集です。事業企画・事業開発のご経験のある方...

#### 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

ソフトバンクグループ株式会社

##### 求人ID

1590901

##### 業種

プライベートエクイティファンド・ベンチャーキャピタル

##### 雇用形態

正社員

##### 勤務地

東京都 23区

##### 給与

500万円～経験考慮の上、応相談

##### 勤務時間

09:00～17:45

##### 休日・休暇

【有給休暇】入社7ヶ月目には最低10日以上（1）有給休暇（即日付与。初年度：入社月に応じて決定。次年度以降：前年度出勤率8...

##### 更新日

2026年04月30日 16:07

#### 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

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

日本での就労許可が必要です

#### 募集要項

【求人No NJB2334845】

※ソフトバンクグループ株式会社から株式会社SB TEMPUSに出向し、将来的に同社への転籍を前提とします。

当社は「医療情報革命で人々の悲しみを幸せに」というビジョンの下、AIとデータを活用して一人でも多くの人を病から救いたい、という強い志を持った会社です。

##### ■組織のミッション

がん個別医療医療における、世界最大の遺伝子及び臨床情報を含むマルチモーダル・リアルワールドデータ及びAIソリュー

ションを用いて、創薬・臨床開発等における課題を解決。

#### ■業務内容

■アカウントマネージャーとして、SBTEMPUSが保有する医療マルチモーダルデータおよび解析サービスにおける日本の製薬企業向けへの販売をリード

・製薬企業の課題や新規創薬・臨床開発ニーズを深く理解し、最適なデータ活用・解析サービスの新規提案、契約クロージング及びサービスデリバリーの推進

- ・既存アカウントにおける売上最大化および新規アカウントの開拓
- ・社内データ解析メンバーと連携し、解析プロジェクトをマネジメント
- ・売上成長を加速させるためのマーケティング施策の企画及び実施

例：顧客向け最新ユースケースの発信、学会・展示会へのブース出展、関連イベントやセミナーでの登壇等

■Tempus米国本社チームと密に連携し、最新のプロダクト・サービスの日本市場への導入検討および、日本の製薬企業向けに新規ユースケースの提案

■今後拡大が見込まれる日本国内医療データへのニーズを把握し、新製品・サービス開発に向けて社内関連ステークホルダー（プロダクト、データ、解析チーム等）へのフィードバック

■中長期の海外展開の戦略策定及び実行

#### ■参考情報

<https://www.sbtempus.com/>

※こちらの動画をご覧ください。

---

## スキル・資格

### 【必須】

- ・5年以上の医療またはヘルスケア領域でのBtoB営業経験
- ・英語でのコミュニケーション能力（ビジネス会話、プレゼンテーションが可能なレベル）

### 【歓迎条件】

- ・製薬企業/医療機器メーカーへの営業経験または事業開発/共同開発/アライアンスに従事した経験
- ・医薬品開発、特に抗がん剤の新薬の研究・開発における知見
- ・スタートアップでの勤務経験または営業オペレーションをゼロから立ち上げた経験
- ・リアルワールドデータまたは関連するサービスの営業経験
- ・海外市場向けの営業経験
- ・ライフサイエンスにおける学士または修士の学位またはMBAを有すること

---

## 会社説明

■事業内容：純粋持ち株会社■子会社、関連会社、共同支配社数：1 918社（2022年3月末現在）＜主な事業＞持株会社投資事業ソフトバンク・ビジョン・ファンド事業ソフトバンク事業アーム事業