セールスアカウント・マネージャー

最先端ゲノム解析で医療と研究に貢献する企業

募集職種

人材紹介会社
IntelliPro Japan株式会社

採用企業名
外資系バイオテック企業

求人ID
1591038

業種
医療機器

会社の種類
中小企業 (従業員300名以下) - 外資系企業

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区

給与
600万円 ~ 1100万円

更新日
2026年11月13日 14:00

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
無し (英語使用比率: 全く使わない)

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

• 担当エリアの売上最大化

• 担当エリアの正確な売上フォーキャストと上長への報告

• 昨年度の同時期と比較してさらに成長するための販売計画の立案と実行

• 担当エリアの市場・競争状況の理解と分析、上長への報告

• 担当エリアにおける主要アカウントの意思決定者 / 影響力のある顧客との強固な関係を新たに築き、良好な関係を維持するための活動

• 常に新規ビジネスの機会を模索し、短期・中期・長期の機会に分けて販売計画の立案と実行 (新規顧客獲得や既存顧客への追加販売/クロスセルも含まれる)

• 販売プレゼンテーションや製品デモンストレーションを既存顧客や見込み客、ならびに販売代理店に提供する

• 技術スペシャリスト、マーケティング、製品開発、物流などの社内チームと協力し、顧客満足と成功した販売成果を共有する

スキル・資格

競合企業 / NGS 関連企業でのビジネス経験

理化学販売代理店 / ディストリビューターでの営業経験

有ればよし

大学院出身者 / 博士号取得者 / 研究経験

スキル：語学力

スキル：基礎学力（理科系・文科系問わず）と幅広い教養

スキル：SFDC 等の CRM やエクセルを活用した分析力

会社説明