



Morgan
McKinley

【外資系バイオテクノロジー】アカウントマネージャー | 法人営業

最先端のDNA・RNAシーケンシング技術を扱います。研修あり。

募集職種

人材紹介会社
モーガン・マッキンリー

求人ID
1600635

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07月17日 05:00

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
日本での就労許可が必要です

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、アカウントマネージャーを募集しています。

最先端のDNA・RNAシーケンシング技術を日本国内の研究機関、大学、病院、製薬企業などへ提案し、新規顧客開拓と既存顧客との長期的な関係構築を担っていただきます。グローバルチームと連携しながら、日本のライフサイエンス分野の発展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

- 日本国内における営業戦略の立案・実行；新規顧客の開拓および売上目標の達成
- 研究者、大学、医療機関、主要顧客との信頼関係の構築・維持
- 販売代理店への営業支援や製品トレーニングの実施
- 顧客課題の解決（技術サポートチームや海外の関連部署と連携すること）
- CRMシステムを活用した営業活動の管理、市場動向や競合情報の分析・レポートニング

An exciting opportunity is available for an experienced Account Manager to join a global biotechnology company at the forefront of genomic innovation. In this customer-facing sales role, you will drive business growth across Japan by promoting cutting-edge gene sequencing technologies while building lasting relationships with researchers, laboratories, and scientific leaders. This position is ideal for a sales professional who enjoys working in a collaborative international environment and contributing to advancements in life sciences.

Key Responsibilities

- Develop and execute strategic sales plans to identify new business opportunities and achieve revenue targets across Japan.
- Build and strengthen long-term relationships with researchers, key customers, academic institutions, and scientific stakeholders.
- Partner with local distributors by providing sales support, product training, and commercial guidance to maximise market success.
- Collaborate with technical support and cross-functional global teams to deliver outstanding customer solutions and satisfaction.
- Maintain accurate sales activities within the CRM system while monitoring market trends, competitor activity, and customer needs.

スキル・資格

必須条件経験・資格：

- ライフサイエンス、分子生物学、バイオテクノロジーなど関連分野の学士号以上
- ライフサイエンス業界における営業またはアカウントマネジメントの実績
- CRMシステムを活用した営業管理経験

ソフトスキル：

- 成果を追求するモチベーション、積極性
- 優れたコミュニケーション能力・プレゼンテーション能力・交渉力
- 顧客視点で柔軟に物事を考える姿勢
- タスク管理、時間管理能力

語学力：

- 日本語：ネイティブレベル
- 英語：ビジネスレベル

歓迎条件

- 理系の修士号、博士号
- 高度な医療機器・理化学機器や技術の営業経験
- 大学、研究機関、病院への営業経験
- 販売代理店やチャネルパートナーのサポート経験
- ゲノミクス・分子生物学・シーケンス技術に関する知識

この求人がおすすめの理由

- 世界的な外資系バイオテクノロジー企業でキャリアを築ける
- 最先端のゲノム解析・シーケンシング技術に携われる
- グローバルチームと協働し、国際的な環境で経験を積める
- ハイブリッド勤務・リモートワーク制度あり

Required Skills and QualificationsExperience:

- Bachelor's degree in Life Sciences, Molecular Biology, Biotechnology, or a related scientific discipline.
- At least 3 years of experience in life sciences sales, account management, or scientific commercial roles.
- Demonstrated success in achieving sales targets and managing customer relationships within the biotechnology, pharmaceutical, or medical device industry.
- Experience working with CRM systems and managing a structured sales pipeline.
- Experience collaborating with distributors or channel partners is highly desirable.
- Advanced scientific qualifications such as a Master's degree or PhD are an advantage.
- Experience selling scientific instruments, genomics solutions, sequencing technologies, or laboratory equipment is preferred.
- Previous experience working with universities, research institutes, or hospitals is beneficial.

Soft Skills:

- Excellent communication, presentation, and negotiation skills.
- Strong relationship-building and stakeholder management abilities.
- Self-motivated, proactive, and results-driven with a customer-first mindset.
- Excellent organisational and time management skills with the ability to work independently.
- Comfortable managing multiple priorities in a fast-paced environment while maintaining high performance.

Language Requirements:

- Japanese: Native level
- English: Business level

Why You'll Love Working Here

- Join a rapidly growing global biotechnology leader driving innovation in genomics.
- Work with industry-leading sequencing technologies that are shaping the future of scientific discovery.
- Enjoy flexible hybrid working arrangements with remote work options.
- Collaborate with highly skilled international commercial and technical teams.
- Build your career within an organisation that values innovation, professional development, and global collaboration.

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。