



## 【営業 | 大阪 | フルリモート】 テクニカルセールススペシャリスト (分析機器)

### 募集職種

#### 人材紹介会社

株式会社 JAC International

#### 採用企業名

分析機器領域グローバルライフサイエンス企業

#### 求人ID

1603420

#### 部署名

Sales & Marketing

#### 業種

その他 (メディカル)

#### 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

大阪府

#### 給与

800万円 ~ 1000万円

#### ボーナス

給与: ボーナス込み

#### 歩合給

給与: 歩合給込み

#### 勤務時間

月間フレックスタイム制 (コアタイム無し)

#### 更新日

2026年08月20日 04:00

### 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

日常会話レベル

#### 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

#### 【ポジション概要】

日本市場における分析機器製品群の事業拡大を担うテクニカルセールススペシャリストを募集しています。

本ポジションは、お客様との接点を持つフィールドセールスとして、分析化学の専門知識を活かしながら提案営業を行う役割です。製薬、化学、バイオテクノロジー、食品、環境分野のお客様に対し、分析ワークフローの最適化を支援しながらビジネス成長を推進していただきます。

#### 【主な業務内容】

- ・ サンプル前処理および分析ワークフローに関する技術コンサルティングを通じて売上目標を達成
- ・ 顧客ニーズを把握し、当社製品およびソリューションを提案
- ・ 主要顧客向けのアカウントプランを策定・実行し、中長期的なビジネス拡大を推進
- ・ メソッド開発支援、製品デモンストレーション、顧客向けトレーニングを実施
- ・ マーケティングチームと連携し、アプリケーションノート、ウェビナー、技術資料などの科学コンテンツ作成に貢献
- ・ 学会、展示会、顧客向けセミナーなどのイベントで会社を代表して活動
- ・ アプリケーションスペシャリスト、プロダクトマネージャー、カスタマーサポートなどの関連部門と連携し、顧客成功と事業成長を支援
- ・ CRMシステムで商談・営業活動を管理し、売上予測や市場フィードバックを提供

#### 【勤務条件】

- ・ フルリモート勤務
  - ただし、大阪または大阪近郊に居住していることが条件
- ・ コアタイムなし
  - 月間総労働時間に基づく勤務体系

#### 【出張】

- ・ 国内出張：20～40％程度
- ・ 海外出張：研修、リージョナルミーティング、学会・カンファレンス参加などで発生する可能性あり

---

## スキル・資格

#### 【応募資格】

##### 必須要件

- ・ 分析化学、バイオ分析化学、薬科学、または関連分野の修士号（MSc）  
※関連業界での実務経験を有する学士（BSc）取得者も応募可能
- ・ HPLC、UHPLC、LC-MS/MS、および各種サンプル前処理技術に関する実務経験
- ・ 製薬企業、CRO、環境分析、食品安全試験、分析ラボなどでの業務経験
- ・ 3～5年以上の営業経験

##### 歓迎要件

- ・ テクニカルセールス、フィールドアプリケーションスペシャリスト、または顧客対応を伴う技術職の経験
- ・ 高い課題解決力とビジネス志向
- ・ 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、顧客関係構築力
- ・ 自律的に業務を進められる方
- ・ 出張に抵抗がない方

#### 【語学要件】

- ・ 日本語：ネイティブレベル
- ・ 英語：日常会話レベル以上必須（ビジネスレベル歓迎）

---

## 会社説明