



病院アカウント戦略と新薬上市に強みを持つKAM

病院アカウント戦略と新薬上市に強みを持つKAM

募集職種

人材紹介会社

マイケル・ページ・インターナショナル・ジャパン株式会社

求人ID

1618404

業種

医薬品

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区

給与

1200万円 ~ 1600万円

更新日

2026年10月19日 15:22

応募必要条件

キャリアレベル

エグゼクティブ・経営幹部レベル

英語レベル

基礎会話レベル

日本語レベル

流暢レベル

最終学歴

大学卒：学士号

現在のビザ

日本での就労許可は必要ありません

募集要項

東京のライフサイエンス業界で、マンディカムとして営業部門の業務を担い、顧客との関係構築や提案活動を進めます。市場や顧客の状況を把握し、営業活動に反映することで、事業目標の達成を支えます。

企業情報

同社は東京に拠点を置くライフサイエンス業界の企業です。

職務内容

- ・担当顧客との継続的なコミュニケーションを通じて、ニーズや課題を把握する
- ・顧客の状況に応じた提案を行い、営業活動を推進する
- ・担当エリアの市場動向や顧客情報をモニタリングし、営業計画に反映する
- ・商談の進捗を管理し、必要なフォローアップを行う
- ・顧客との関係を維持・強化し、継続的な取引につなげる
- ・営業活動に関する情報を整理し、社内関係者と共有する
- ・部門横断的に関係者と連携し、顧客対応や提案準備を進める

条件・待遇

- 雇用形態：正社員
- 勤務地：東京
- 給与：JPY 12,600,000～JPY 15,400,000

マンディカムとして営業経験を活かしたい方からのご応募をお待ちしています。

To apply online please click the 'Apply' button below. For a confidential discussion about this role please contact Dr. Philipp Berndt on +813 6832 8945.

スキル・資格

理想的な候補者に求める経験・スキル：

- 顧客の課題や要望を整理し、提案内容に落とし込む能力
- 商談の進捗を管理し、計画的に営業活動を進める能力
- 市場情報や顧客情報を収集・分析し、営業活動へ反映する能力
- 顧客との継続的な関係構築に必要なコミュニケーション能力
- 関係者と営業情報や技術要件を整理・共有する能力
- 複数の業務を優先順位に沿って管理する能力

会社説明

同社は東京に拠点を置くライフサイエンス業界の企業です。