時短×在宅｜Virtual Account Manager

週22.5時間・在宅勤務・想定年収600万円

募集職種

人材紹介会社
エンワールド・ジャパン株式会社

求人ID
1619156

業種
医薬品

会社の種類
外資系企業

雇用形態
契約

勤務地
東京都 23区

給与
600万円 ~ 経験考慮の上、応相談

ボーナス
給与： ボーナス込み

勤務時間
9:00 ~ 13:30 × 週5日 (週22.5時間 ※勤務パターン相談可能)

休日・休暇
完全週休二日制（土日祝）、年次有給休暇、その他会社規定休暇

更新日
2026年11月09日 00:00

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
無し

日本語レベル
ネイティブレベル

最終学歴
短大卒： 準学士号

現在のビザ
日本での就労許可が必要です

募集要項

外資系ライフサイエンス企業にて、Virtual Account Managerを募集しています。

本ポジションは、在宅環境から営業活動を行う時短営業ポジションです。電話、メール、Teams、Zoomなどのデジタル

ツールを活用しながら、既存顧客のフォロー、新規ビジネス機会の発掘、製品提案、商談・契約管理など、一連の営業プロセスをご担当いただきます。

フィールド営業のような訪問活動はなく、Home Officeをベースに顧客との長期的な関係構築と売上拡大を推進します。

製薬、医療機器、ライフサイエンス業界での営業経験を活かしながら、柔軟な働き方を実現したい方におすすめのポジションです。

【主な業務内容】

■顧客対応・関係構築
・電話、メール等による顧客問い合わせ対応
・顧客からの依頼内容の確認、適切な担当者への引き継ぎ
・既存顧客への定期的なフォローアップ
・販売代理店、エンドユーザーとの関係構築
・顧客満足度、ロイヤルティ向上に向けた活動

■インサイドセールス
・見込み顧客の育成
・電話、オンライン会議による製品提案
・担当製品の拡販、クロスセル提案
・顧客の購買プロセスを踏まえた継続受注活動

■アカウントマネジメント
・顧客との定期的なビジネスレビュー
・顧客ニーズ、課題の把握
・新規ビジネス機会の発掘
・アカウントごとの優先順位に基づく営業活動

■商談・契約管理
・見積作成、価格交渉
・契約条件の交渉、締結サポート
・受注までの営業プロセス管理

■製品・社内連携
・製品情報の提供
・オンライントレーニングの実施
・技術的な問い合わせ対応
・導入後のフォローアップ
・フィールドセールス、マーケティング、カスタマーサービス、アプリケーションスペシャリストとの連携
・製品デモ、技術説明等の調整

■CRM・データ管理
・Salesforce等への顧客・商談情報の入力、更新
・営業活動、受注情報の管理
・営業レポート作成

【ポジションの魅力】

・週22.5時間の時短営業ポジション
・Home Officeをベースとした在宅勤務
・勤務時間、勤務パターンの相談可能
・製薬、医療機器、ライフサイエンス業界での営業経験を活かせる
・訪問営業ではなく、デジタルツールを活用した営業スタイル
・想定年収約600万円 ※経験による
・四半期ごとのボーナス・インセンティブあり
・将来的にフルタイムポジションへ応募できる可能性あり

【勤務条件】

・雇用形態：契約社員
・契約期間：2年間 ※契約更新あり
・入社日：12月1日
・勤務時間：週22.5時間
・勤務例：9:00 ~ 13:30 × 週5日
・その他の勤務パターンも相談可能
・働き方：在宅勤務 / Home Office
・想定年収：約600万円 ※経験による
・Base Salary：約500万円
・ボーナス、インセンティブ：四半期ごとに支給
・面接回数：2回

スキル・資格

【必須条件】

・製薬、医療機器、ライフサイエンス業界での営業経験3年以上
・法人顧客への営業、提案経験
・PowerPoint等を使用した提案資料作成経験
・顧客向けプレゼンテーション経験
・日本語で高いコミュニケーション能力をお持ちの方
・英語での読み書きが可能な方
・営業案件、パイプライン、スケジュール等の管理経験
・タイムマネジメント、事前準備を含む営業プロセス管理経験
・データを分析し営業活動に活用できる方

【歓迎条件】

・ライフサイエンス、生物学等の理系バックグラウンド
・インサイドセールス経験
・Teams、Zoom等を使用したオンライン営業経験
・代理店営業経験
・マーケティング経験
・ビジネスレベルの英語力
・Excel上級スキル
・Salesforce等のCRM使用経験

【求める人物像】

・在宅環境でも自律的に営業活動を進められる方
・顧客との長期的な信頼関係を構築できる方
・複数の商談や顧客を適切に優先順位付けして管理できる方
・フィールドセールスや関連部門と円滑に連携できる方
・データを活用しながら継続的に営業活動を改善できる方
・柔軟な働き方をしながら営業キャリアを継続したい方

会社説明