

Business Development Manager

Morus株式会社での募集です。 海外営業のご経験のある方は歓迎です。

募集職種

人材紹介会社
株式会社ジェイ エイ シー リクルートメント

採用企業名
Morus株式会社

求人ID
1622635

業種
医薬品

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区

給与
600万円 ~ 1000万円

勤務時間
09:00 ~ 18:00

休日・休暇
【有給休暇】入社7ヶ月目には最低10日以上 【休日】土 日 祝日 年末年始

更新日
2026年11月12日 15:01

応募必要条件

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

【求人No NJB2398566】
【ポジション概要】
Morusの事業成長を牽引する、営業責任者ポジションです。
国内外の売上拡大に向けて、営業戦略の立案から実行、顧客開拓、提携推進まで一 気通貫で担っていただきます。
単に案件を積み上げるだけではなく、「どの顧客に、どの価値を、どう届けるか」を深く捉え、顧客理解をもとに再現性のある営業モデルをつくっていくことがこのポジションの大きな役割です。
既に開拓済みのシンガポール・日本市場に加え、アジアおよび欧州海外展開も視野に入れながら、Morusの売上基盤を強くしていく中核人材を募集します。

【募集背景】

Morusは、研究開発フェーズを経て、いよいよ事業拡大を本格化させる段階に入っています。
今後は、国内外での売上成長をより力強く実現するために、営業活動の属人化を脱し、勝ち筋を言語化し、組織として再現可能な形にしていく必要があります。
Morusの商品はカイコ由来の機能性原料としての特性を活かし、血糖値上昇抑制や整腸作用をはじめとする、予防医療やウェルネス領域での付加価値を訴求し、クリニックやドラッグストアなどの医療機関や、美容サロンやジムなどのウェルネス関連施設における委託/卸販売やOEM提供が増えて参りました。
そのため本ポジションでは、上記販路をはじめとする健康や美容に関連する顧客開拓に注力するとともに、数字への強いコミットメントと、顧客の解像度を高める現場感覚の両方を持つ方を歓迎します。

【お任せしたいこと】
国内外の売上目標の設計、実行、進捗管理
営業戦略・販売戦略の立案と改善
卸、法人顧客、代理店、小売、アライアンス先の開拓（特にクリニック、美容サロン、フィットネス施設など、健康や美容に強い販路の開拓）
顧客インタビューや商談を通じた一次情報の取得
顧客課題や購買意思決定構造の把握と提案改善
案件パイプライン管理、予実管理、KPI設計
営業プロセスの標準化、将来的な営業組織づくり

【このポジションの魅力】
日本発の素材・技術をもとに、国内外で事業を伸ばしていくフェーズに関われる
戦略だけでなく、自ら顧客と向き合いながら事業を前進させられる
売上責任と事業開発の両方を担う、裁量の大きい役割
将来的な営業組織づくりにも深く関われる

スキル・資格

【必須要件】
・法人営業または事業開発の実務経験
・売上目標を持ち、達成に向けて推進した経験
・KPI設計、案件管理、数値改善の経験
・顧客課題を構造化し、提案に落とし込める力
・英語でのビジネスコミュニケーション能力

【歓迎要件】
・海外営業、東南アジア市場での業務経験
・食品、ヘルスケア・クリニック、素材、消費財、OEM領域での経験
・代理店・卸・小売・アライアンス推進の経験
・スタートアップや新規事業立ち上げフェーズでの経験
・営業組織のマネジメント経験

【求める人物像】
・数字を自分ごととして背負える方
・顧客を深く理解し、仮説検証を回せる方
・自ら現場に入り、手を動かして成果をつくれる方
・変化の大きい環境を楽しめる方

会社説明

最先端の研究成果をもとに、ゲノム編集カイコ原料で世界のタンパク質供給課題を目指す、信州大学発ベンチャー