


# 【SB TEMPUS】パートナー営業部ライフサイエンスソリューショングループ 営業アカウントマネジャー（マネージャークラス）

**ソフトバンクグループ株式会社での募集です。 事業企画・事業開発のご経験のある方...**

## 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**
ソフトバンクグループ株式会社

**求人ID**
1622969

**業種**
プライベートエクイティファンド・ベンチャーキャピタル

**雇用形態**
正社員

**勤務地**
東京都 23区

**給与**
500万円 ~ 経験考慮の上、応相談

**勤務時間**
09:00 ~ 17:45

**休日・休暇**
【有給休暇】入社7ヶ月目には最低10日以上（ 1 ）有給休暇（即日付与。初年度：入社月に応じて決定。次年度以降：前年度出勤率 8 ...

**更新日**
2026年11月12日 15:04

## 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 NJB2334845】
※ソフトバンクグループ株式会社から株式会社SB TEMPUSに出向し、将来的に同社への転籍を前提とします。
当社は「医療情報革命で人々の悲しみを幸せに」というビジョンの下、AIとデータを活用して一人でも多くの人を病から救いたい、という強い志を持った会社です。

■組織のミッション
がん個別医療医療における、世界最大の遺伝子及び臨床情報を含むマルチモーダル・リアルワールドデータ及びAIソリュー

ションを用いて、創薬・臨床開発等における課題を解決。

■業務内容
■アカウントマネジャーとして、SBTEMPUSが保有する医療マルチモーダルデータおよび解析サービスにおける日本の製薬企業向けへの販売をリード
・製薬企業の課題や新規創薬・臨床開発ニーズを深く理解し、最適なデータ活用・解析サービスの新規提案、契約クロージング及びサービスデリバリーの推進
・既存アカウントにおける売上最大化および新規アカウントの開拓
・社内データ解析メンバーと連携し、解析プロジェクトをマネジメント
・売上成長を加速させるためのマーケティング施策の企画及び実施
例：顧客向け最新ユースケースの発信、学会・展示会へのブース出展、関連イベントやセミナーでの登壇 等
■Tempus米国本社チームと密に連携し、最新のプロダクト・サービスの日本市場への導入検討および、日本の製薬企業向けに新規ユースケースの提案
■今後拡大が見込まれる日本国内医療データへのニーズを把握し、新製品・サービス開発に向けて社内関連ステークホルダー（プロダクト、データ、解析チーム等）へのフィードバック
■中長期の海外展開の戦略策定及び実行

■参考情報
https://www.sbtempus.com/
※こちらの動画をご覧ください。

## スキル・資格

【必須】
・5年以上の医療またはヘルスケア領域でのBtoB営業経験
・英語でのコミュニケーション能力（ビジネス会話、プレゼンテーションが可能なレベル）

【歓迎条件】
・製薬企業/医療機器メーカーへの営業経験または事業開発/共同開発/アライアンスに従事した経験
・医薬品開発、特に抗がん剤の新薬の研究・開発における知見
・スタートアップでの勤務経験または営業オペレーションをゼロから立ち上げた経験
・リアルワールドデータまたは関連するサービスの営業経験
・海外市場向けの営業経験
・ライフサイエンスにおける学士または修士の学位またはMBAを有すること

## 会社説明

■事業内容：純粋持ち株会社■子会社、関連会社、共同支配社数：1 918社（2022年3月末現在）< 主な事業 > 持株会社投資事業ソフトバンク・ビジョン・ファンド事業ソフトバンク事業アーム事業