



セールスマネージャー（日本担当/リモート可）/東京大学発の研究開発型バイオベンチャー企業

ライフサイエンス及び医療の発展と革新を目指すスタートアップ企業

## Job Information

### Hiring Company

[ThinkCyte K.K.](#)

### Job ID

1480609

### Industry

Other (Medical, Pharmaceutical)

### Company Type

Small/Medium Company (300 employees or less)

### Job Type

Permanent Full-time

### Location

Tokyo - 23 Wards, Bunkyo-ku

### Salary

10 million yen ~ 12 million yen

### Salary Bonuses

Bonuses included in indicated salary.

### Work Hours

フレックスタイム制（基本労働時間：8時間／コアタイム：11時～15時・フレキシブルタイム：7時～11時／15時～22時）

### Holidays

完全週休2日制（土・日）、祝日、夏季休暇、年末年始 ※2024年の年間休日数：124日

### Refreshed

June 27th, 2024 11:00

## General Requirements

### Minimum Experience Level

Over 3 years

### Career Level

Mid Career

### Minimum English Level

Daily Conversation

### Minimum Japanese Level

Native

### Minimum Education Level

Bachelor's Degree

### Visa Status

Permission to work in Japan required

## Job Description

≪当社・本ポジションの魅力≫

●経済産業省（NEDO）や総務省等からの支援を受け、J-Startupに認定されているベンチャー企業です。

●光学、マイクロ流体工学、生命科学、データサイエンス等の異分野をリードする研究者、エンジニアとともに研究開発や事業推進を行い、知的刺激の多い環境です。

- 更にスタートアップらしいスピード感とダイナミズムで、グローバル市場を相手した研究開発や事業を経験できます。
- 最先端技術の習得。当社の画像解析技術を活用した革新的なソリューションを提供。業界をリードする最先端技術を身につけることができます。

### ポジション セールスマネージャー（日本担当）

国内の製薬企業の研究所や大学などの研究機関の研究者の方々に対し、首都圏を拠点に細胞分析装置（フローサイトメーター）や関連試薬、および試験サービスに関するセールス活動をお任せします。

#### 【具体的な仕事内容】

- お客様への営業、製品説明およびフィールドアプリケーションサイエンティストと協力した製品デモンストレーション
- 国内セールス活動計画の策定、進捗のレビュー
- 重要顧客やオピニオンリーダーとの関係構築、維持
- 販売店管理（同行営業、販売店目標進捗、アクションプラン作成）
- セミナー、学会、展示会等への参加

#### <仕事内容備考>

雇入れ直後：詳細は【上記】に記載

変更の範囲：会社の定める業務

#### ●ポジションの魅力

- 国内セールスの責任者として裁量を持ち、責任ある立場で主体的に業務を進めることができます。
- 東京大学・大阪大学発の新しい先端技術の市場への浸透を進めることを通じて、これまでは不可能だった研究を実現し、新たな医療診断や治療の開発へと繋げることができる、社会的意義の高い業務です。
- シスメックス社や日立製作所を始めとする複数の大企業と協業し、世界的な研究機関とも複数共同研究を進めるなど、高い評価を得ている技術です。
- まだ世界にない技術を実用化し、研究者やエンジニアと近い距離で働きながら、自分たちの手で世界の医療や生命科学を変革していく、という醍醐味がございます。

#### ●特徴

東京大学や国立がん研究センターを始め、国内外の大学等と共同研究を行っており、経済産業省（NEDO）や総務省等からの支援を受け、J-Startupに認定される等、高い技術力から注目を集めているベンチャー企業です。

光学、情報科学、バイオ工学等の分野で世界をリードする人材が集い、各分野の先端研究に触れながら研究開発を推進し、先端技術を社会実装する環境が整っています。コア技術の研究成果は、世界的なトップジャーナルの一つであるScience誌に掲載されました（Ota et al, Ghost Cytometry, Science, 2018）。

2023年6月には当該技術を搭載した研究用装置を上市し、グローバル市場での販売を開始しており、米国拠点を拡充しながら、事業の拡大を目指しています。

これまでに約90億円（合計17億円規模の政府系機関による助成プログラムでの助成も含む）の資金調達を実施しております。

#### ●魅力

光学、マイクロ流体工学、生命科学、データサイエンス等の異分野をリードする研究者、エンジニアとともに研究開発や事業推進を行い、知的刺激の多い環境です。

新しい技術分野に触れる機会が多く、新しい先端的な研究・技術について学ぶことができます。また、世界初の先端技術を事業化することによって、新たな治療や診断を自らの手で実現していけるという醍醐味があります。

更にスタートアップらしいスピード感とダイナミズムで、グローバル市場を相手した研究開発や事業を経験できます。

#### ●募集背景

2023年6月には当該技術を搭載した研究用装置を上市し、グローバル市場での販売を進めておりますが、今回は日本国内におけるセールスマネージャーを募集いたします。

本ポジションでは、米国を中心とするグローバルの営業・事業開発チームと連携しながら、日本国内の研究機関へのセールス活動を担っていただきます。国内のセールス活動を牽引する、経験豊富な方を求めています。

## Required Skills

### 【必須（MUST）】

- 理化学機器に関する営業（新規顧客開拓含む）経験（3年以上）
- 製薬企業またはバイオテックに関する営業経験（2年以上）
- 日常会話レベル以上の英語力（CEFR A2相当）
- 英語での読み書きが可能な方（英検2級レベル程度）

### 【歓迎（WANT）】

- 比較的高額（1000万円以上）な理化学機器の営業経験
- キーアカウントマネジメント経験（2年以上）
- 細胞分析システム（画像ベースの細胞分析またはフローサイトメトリー）および関連分野に関する十分な知識およびプレゼンテーションスキル

- ・顧客の予算サイクルや資金調達の仕組みへの理解
- ・学士号以上の学歴（理工系学部出身者歓迎）
- ・営業チームのマネジメント経験
- ・新しい製品市場に対し、裁量を持って開拓・拡大していきたい方

#### 【求める人物像】

- ・弊社技術・製品に関連する国内市場への理解と関心がある方
- ・弊社のミッションおよびバリューに魅力や可能性を感じる方
- ・先端技術を融合した新たなコンセプトの製品について国内販売計画を立案し、セールス活動を実行することに関心がある方
- ・弊社の業界における購買層への営業経験があり、新しい技術を広めることに関心がある方
- ・弊社のビジョンに共感し、革新的な技術を推進する意欲をお持ちの方
- ・将来的に営業チームのマネジメントを目指す方

---

#### 雇用形態

正社員

年取：応相談（能力・スキル・経験等を考慮し決定します）

賞与：年1回

インセンティブ：営業成績に応じて別途支給

#### 勤務地

113-0033 東京都文京区本郷7-3-1 東京大学アントレプレナープラザ

※入社後1~2ヶ月は出社、その後はクライアントへの訪問時以外はリモート勤務可能

※雇入れ直後：東京都文京区本郷7-3-1 東京大学アントレプレナープラザ

※変更の範囲：会社の定める場所

受動喫煙対策：屋内禁煙（喫煙室なし）

#### 手当/福利厚生

- ・産業機械健康保険組合の保養施設
- ・スポーツ施設利用可
- ・ランチ勉強会開催あり
- ・書籍購入代補助あり
- ・ビジネス英会話補助制度あり
- ・ストックオプション制度あり

保険：健康保険（産業機械健康保険組合）、厚生年金、雇用保険、労災保険

定年：60歳 ただし、採用時点で60歳以上の方は契約社員

（原則として1年以内契約、5年未満を期限として更新可）としての採用となります。

#### 選考プロセス

面接3回（一部オンライン可）、英語スピーキングテスト、レファレンスチェック

---

#### Company Description