

## Solution Sales—ソフトウェア 【テクノロジーでヘルスケア業界を変える】

## Solution Sales

## Job Information

## Recruiter

Michael Page

## Job ID

1486092

## Industry

Software

## Job Type

Permanent Full-time

## Location

Tokyo - 23 Wards

## Salary

8 million yen ~ 11 million yen

## Refreshed

July 12th, 2024 15:37

## General Requirements

## Career Level

Mid Career

## Minimum English Level

Basic

## Minimum Japanese Level

Native

## Minimum Education Level

Bachelor's Degree

## Visa Status

Permission to work in Japan required

## Job Description

アメリカに本社を置き世界展開を行う外資系ソフトウェア企業でのソリューションセールスポジション。ヘルスケア業界にターゲットを置いたITソリューションの提案・販売を行う。

## Client Details

アメリカに本社を置き東京の中心にオフィスを置くリーディングソフトウェア企業。世界各国拠点を持ち、ライフサイエンス業界に対し情報・テクノロジーなど多様な観点からソリューションを提供する。

## Description

- ・ 医薬品メーカーなどのヘルスケア業界に対してソリューションセールスを行う
- ・ フォーキャスティングからプロモーション、提案などの営業プロセスを担う
- ・ 顧客の課題を把握、サービス・製品を通じどのように問題を解決できるか立案・案件創出・契約締結を担う
- ・ 社内外のステークホルダーと協働し、顧客中心の考え方をもち価値を提供する

## Job Offer

- ・ 年収800万円- 1100万円（ベース割合標準より高め）

- 交通費全額支給
- 社会保障完備

To apply online please click the 'Apply' button below. For a confidential discussion about this role please contact Yuta Mochizuki at +81 3 6832 8932.

---

## Required Skills

### 【必須】

- 3年以上のソフトウェアの営業経験
- IT業界の最新のトレンドを積極的に学びに行く姿勢
- ソリューション提案を顧客へのヒアリングを通じ行った経験

### 【尚可】

- ビジネスレベルの英語スキル（読み書き）
  - ネイティブレベルの日本語スキル
  - 医薬品メーカーに関する営業マーケティング業務の理解
- 

## Company Description

アメリカに本社を置き東京の中心にオフィスを置くリーディングソフトウェア企業。世界各国拠点をもち、ライフサイエンス業界に対し情報・テクノロジーなど多様な観点からソリューションを提供する。