



アカウントマネージャー - ライフサイエンス

Job Information

Hiring Company

Greenstaff Medical K.K.

Job ID

1501926

Industry

Other (Medical, Pharmaceutical)

Company Type

Small/Medium Company (300 employees or less) - International Company

Non-Japanese Ratio

Majority Japanese

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

Negotiable, based on experience

Refreshed

November 27th, 2024 03:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level

Minimum Japanese Level

Fluent

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

グリーンスタッフ・ライフサイエンスについて

グリーンスタッフ・ライフサイエンスは、19年以上にわたり患者ケアの向上に努めてきたICGグループの一部門であり、「細胞・遺伝子治療のスーパーマーケット」として、CGT（細胞・遺伝子治療）の研究開発を加速させることをビジョンとしています。私たちは、正社員、コンサルタント、アドバイザー、派遣スタッフなど、多様な専門知識を活用する必要があると認識しています。

私たちのチームは、業界のSME、医薬品分野の経験豊富な採用専門家、そして才能あふれるバイリンガルやトリリンガルの社員で構成されており、研究開発やCMC製造における人材供給に特化しています。人材紹介にとどまらず、RPO、FSP、コンサルティングサービスなど、さまざまな人材ソリューションを提供し、日本国内だけでなく、グローバルに成長するCGTを支えるためにカスタマイズしたソリューションを展開しています。

職務内容

私たちは、ライフサイエンス業界におけるクライアントとの強力で長期的な関係を構築・維持することに焦点を当てたアカウントマネージャーを求めています。理想的な候補者は、クライアントのニーズを理解し、問題に対処し、常に高い満足度を維持するために、継続的なサポートとカスタマイズされた採用ソリューションを提供することに専念します。

主な職務:

- **クライアント関係管理:**
 - クライアントの主要な窓口として、迅速に問い合わせに応じ、ニーズに対処し、全体的なクライアント満足度を確保します。
 - 定期的な電話、オンライン、対面でのミーティング、必要に応じて会食を通じて、クライアントとの強固な関係を築き、維持します。
 - 会社から紹介されたクライアントや内部データベースからの既存クライアントとの関係を深め、強化します。
- **クライアントサポートおよびコンサルテーション:**
 - 定期的なクライアントミーティングを実施し、現在のニーズ、課題、ビジネス目標を理解します。
 - クライアントのスキル要件を特定し、正社員、派遣社員、契約社員、コンサルティングサービスなどの適切な採用ソリューションを提供します。
 - クライアントに価値を提供しつつ、グリーンスタッフ・ライフサイエンスの基準を維持するための契約交渉をサポートします。
- **デリバリーチームとの連携:**
 - デリバリーチームと密接に連携し、クライアントのニーズを理解し、採用戦略と一致させます。
 - 市場の洞察やクライアントからのフィードバックを社内のチームと共有し、サービス提供の向上に努めます。
 - 社内のさまざまなチームとの会議に参加し、情報共有やビジネス戦略の策定、改善に貢献します。
- **クライアントの関与と戦略:**
 - クライアントに対して当社のサービスや能力を効果的に紹介するためのプレゼンテーションを組織し、実施します。
 - クライアントのリテンションを高め、リピートビジネスを促進するためのクライアントエンゲージメントプランを策定します。
 - ライフサイエンス市場のトレンドを常に把握し、クライアントに対する人材ソリューションをより良く提案します。

Required Skills

応募資格:

- ライフサイエンス、ビジネス、マーケティング、または関連分野の学士号。
- アカウント管理、クライアント関係、または同様の職務における実績（ライフサイエンス分野が望ましい）。
- 製薬業界やバイオテクノロジー業界の理解があり、業界のトレンドについてクライアントと議論できる能力。
- 優れたコミュニケーション能力、対人スキル、関係構築スキル。
- 自主的に業務を遂行でき、チームの一員としても働く能力。
- 日本語が堪能であること。英語力があれば尚良。

Company Description