



【東証プライム・海外現地グループ法人の直接雇用想定】Business Manager（営業職） / 製薬企業向けソリューション

配属の可能性がある国：マレーシア、フィリピン、オーストラリア、アイルランド

## Job Information

### Recruiter

WorkView Inc.

### Hiring Company

東証プライム上場企業

### Job ID

1523973

### Industry

Internet, Web Services

### Job Type

Permanent Full-time

### Location

Tokyo - 23 Wards, Minato-ku

### Train Description

Toei Asakusa Line, Daimon Station

### Salary

5 million yen ~ 7.5 million yen

### Work Hours

9:00~18:00（休憩1時間）※事業や所属部門の状況変化等により、就業時間を変更することがある

### Holidays

・年週休2日制（土曜・日曜）、祝日・有給休暇・慶弔休暇・夏季休暇、年末年始休暇

### Refreshed

February 28th, 2025 10:42

## 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

募集背景

当社の海外現地法人での直接雇用を想定しています。  
 配属の可能性がある国：マレーシア、フィリピン、オーストラリア、アイルランド  
 ※評価などはグループ基準で行います。  
 ※グループ内の別の国・ポジションにアサインを打診する可能性もあります。

#### 【配属部署】

営業組織の強化を目的とした採用です。現在、既存顧客とのリレーションを中心に営業活動を行っていますが、新規開拓を加速させるため、コンサルティング営業ができる人材を求めています。

#### 業務内容

##### 【仕事内容】

製薬企業向けの営業活動を担うポジションです。  
 既存クライアントのフォローに加え、新規開拓にもチャレンジしながら、クライアントのニーズに応じたマーケティングソリューションを提案していただきます。  
 “すでにある商品売る”のではなく、クライアントの課題を深く理解し、カスタマイズした提案を行うコンサルティング型の営業スタイルが求められます。

##### 【具体的な業務内容】

- ・ 製薬企業（PdM・マーケティング担当など）への営業活動
- ・ 新規クライアントの開拓および既存クライアントとの関係構築
- ・ ソリューションメニューの開発、代理店との連携
- ・ リード開拓〜クロージングまでの一貫した営業活動
- ・ 社内のメディカルライター、オペレーションチームとの調整業務
- ・ 製薬業界の市場分析と提案戦略の立案

#### 仕事のやりがい・働く魅力

##### ◇ 成長市場でのキャリア構築

医療・ヘルスケア業界は今後も急速に拡大が見込まれており、最先端の市場で高度な営業スキルを磨き、市場価値の高いキャリアを築くことができます。

##### ◇ 本質的な課題解決に挑むコンサルティング営業

単なる営業ではなく、クライアントの本質的な課題を深く理解し、最適なソリューションを提案する「課題解決型」の営業手法を実践。ビジネスの成長を支える重要な役割を担うことができます。

##### ◇ 社会を支える仕事で、業界全体にインパクトを

製薬企業のマーケティング支援を通じて、新しい医薬品の市場導入や適正使用を推進し、結果的に医療業界の発展に貢献。「単なる営業」ではなく、医療の未来を創る仕事に携わることができます。

##### ◇ グローバルな環境でキャリアアップ

海外17カ国で事業を展開する当社の一員として、グローバルな舞台で経験を積み、国際的な視点を持ったビジネスパーソンへと成長できる環境があります。

このようなダイナミックな成長環境の中で、自身のスキルを高め、医療業界へ大きな価値を提供できるポジションです。

#### 将来のキャリアパス

グループ全体のキャリアの考え方として、特定のキャリアパスを固定するのではなく、個人の考えや適性に応じて共にキャリアを形成していくスタンスを取っています。そのため、ご自身の志向次第で幅広いキャリアプランを実現できます。

##### <キャリア開発の一例>

- ・ ビジネスマネージャー → シニア → ディレクターなど、より経営に近いポジションへキャリアアップ可能
- ・ 営業企画、新規事業開発など、キャリアの幅を広げられる環境
- ・ 製薬業界の知見を活かし、ヘルスケア領域での専門性を高めることができる

#### 入社後の流れ

入社後は全体研修を実施し、会社の理念や事業内容、各種制度について説明。その後、配属部署にて実務を通じたOJTでキャッチアップを進めていただきます。  
 即戦力としてご活躍いただけるよう、必要に応じたサポートを行い、不明点や困りごとは気軽に相談できる環境です。

#### Required Skills

##### 必須条件

- ・ BtoBの無形商材営業経験
- ・ ビジネスレベルの英語力（会話含めて業務遂行が可能なレベル）

##### 歓迎条件

- ・ SaaS、オンライン商材のカスタマーサクセス経験
- ・ 製薬企業向けの営業経験
- ・ Webマーケティングやデジタルマーケティングの知見
- ・ SFA/CRMを活用した営業やカスタマーサクセス組織のオペレーション構築・改善経験
- ・ プロジェクトマネジメント経験

求める人物像等

- ・ 戦略思考を持ち、自らの業務に落とし込める方
  - ・ PDCAを回しながら、改善を積み重ねられる方
  - ・ 変化の多い環境を楽しみながら、柔軟に対応できる方
  - ・ チームと協働しながら、成果を最大化できる方
- 

Company Description