CareerCross by JAC Recruitment

Morgan McKinley

【外資系製薬インテリジェンス】新規営業・事業開発マネージャー

世界的な製薬インテリジェンス企業のビジネスディベロップメント職です。

Job Information

Recruiter
Morgan McKinley

Job ID
1535100

Industry
Bank, Trust Bank

Company Type
International Company

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards

Salary
Negotiable, based on experience

Refreshed
April 25th, 2025 20:19

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 6 years

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Fluent

Minimum Japanese Level
Fluent

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

世界的な**製薬インテリジェンス企業**のビジネスディベロップメント職です。

事業開発マネージャーとして日本市場の拡大をリードしていただきます。ライフサイエンス業界におけるデータソリューションやコンサルティングサービスを通じて、製薬企業・医療機器メーカーとの関係を構築し、クライアントの意思決定を支援します。新規顧客の獲得から戦略立案まで、幅広い業務に携われるやりがいのあるポジションです。

主な業務内容

- 担当エリア内での新規顧客開拓および売上目標の達成
- 見込み顧客への提案からクロージングまで、一連の営業プロセスを管理

- 顧客との信頼関係を構築し、アカウントの長期的価値を最大化
- 市場ニーズに応じたデータ製品やコンサルティングの提案
- テリトリーおよびアカウントの開発計画を策定・実行
- 顧客からのフィードバックをもとにサービス改善や付加価値の向上に貢献すること

Join a global leader in pharmaceutical intelligence and play a pivotal role in transforming healthcare data in Japan. As a **Business Development Manager**, you'll drive new client acquisition, lead sales strategy, and grow market share by promoting high-impact syndicated products and consulting services. This is a high-visibility role where your insights and client relationships will directly shape the future of pharma data-driven solutions.

Key Responsibilities

- Achieve or exceed sales targets by acquiring new client logos within your territory
- Manage the full sales cycle-from prospecting to deal closure-with structured cadence
- Develop and strengthen long-term client relationships to maximize account value
- Identify new business opportunities across syndicated data and consulting solutions
- Create and execute territory and account development plans
- Apply effective communication, sales, and negotiation techniques to drive results
- Collect and share client feedback to improve service value and retention

---

Required Skills

必須条件

経験・資格：

- 法人営業（B2B）として売上目標を達成してきた実績
- ライフサイエンス、医薬・医療業界、またはビジネスインテリジェンス／コンサルティング業界での経験5年以上
- 外資系企業や、日系グローバル企業での勤務経験5年以上
- データアナリティクスやインサイトを活用して戦略的な意思決定ができること
- 高度な専門知識を持つクライアントと信頼関係を築けること
- Microsoft OfficeおよびSalesforceなどのCRMツールを使いこなせること

ソフトスキル：

- チームワークを促し、オープンなコミュニケーションを通じて社内で信頼関係を築けること
- プレゼン能力、交渉力、ディールのクロージング・スキル
- 成長意欲
- 学び続け、進化し続ける市場やトレンドに適応していく情熱

語学力：

- **日本語：** 流暢
- **英語：** ビジネスレベル

歓迎条件

- 医薬関連の学位
- 製薬・医療機器業界における人脈や顧客基盤
- 新規市場の開拓・戦略立案の経験

この求人がおすすめの理由

- 会社のミッションに貢献し、インパクトのある仕事に携わることができます。
- 革新的な企業文化。
- グローバルでありながら日本市場に特化した戦略を大切にしている企業です。
- チームワークやサポートを大切にする職場。
- キャリアアップやスキル研修、社員寮など福利厚生も充実。
- 柔軟な働き方（フレックスタイム・リモート勤務・副業OK）
- 海外転勤のチャンスも。
- 年収1000万円以上の高報酬案件

Required Skills and Qualifications
Experience:

- Proven track record of meeting or exceeding quotas in large B2B environments
- Minimum 5 years of experience in Life Sciences, Pharma Intelligence, or Consulting
- Experience working in global organizations (minimum 5 years)

Technical & Soft Skills:

- Proficiency in Microsoft Office and CRM tools (e.g., Salesforce)
- Strong data analysis skills to support strategic client decisions
- Excellent presentation, negotiation, and deal-closing skills
- Ability to manage multiple priorities in a fast-paced, independent or team setting

Language Requirements

- **Japanese:** Fluent
- **English:** Fluent (Business-level proficiency)

Preferred Skills & Qualifications

- Life sciences academic background
- Strong network within Japan's pharma and medical device industry
- Experience identifying and developing new strategic market opportunities

Why You'll Love Working Here

- Competitive compensation and performance-driven rewards
- Flex time, remote work options, and minimal overtime
- International company with strong presence in Japan
- Supportive and innovative team environment
- Career advancement and professional development opportunities

---

Company Description

Morgan McKinleyは国際的な人材コンサルティング会社として、さまざまな業界・分野をリードする採用企業様と、スペシャリストとしてのスキルを有する人材とを結びつけるお手伝いをしています。1988年の創立以来、Morgan McKinleyの名は、「卓越した質のサービス」「市場知識の豊富さ」「No.1企業であり続けようとする強い意志」、そして何よりも「実績」を体現する会社として知られています。

リクルーティング スペシャリストである弊社コンサルタントまでお気軽にお問い合わせください。