



ソリューション営業 (Solution Sales)

THE SCIENCE OF WHAT'S POSSIBLE.

募集職種

採用企業名

日本ウォーターズ株式会社

求人ID

1485037

業種

化学・素材

会社の種類

外資系企業

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区, 品川区

給与

550万円 ~ 経験考慮の上、応相談

歩合給

固定給+歩合給

更新日

2025年02月05日 10:00

応募必要条件

職務経験

6年以上

キャリアレベル

中途経験者レベル

英語レベル

日常会話レベル

日本語レベル

流暢

最終学歴

大学卒：学士号

現在のビザ

日本での就労許可が必要です

募集要項

Description

現在、お客様の潜在・顕在のニーズを掘り起こし、当社のソリューションの提案を行う、営業ポジションを募集しております。業界における当社製品のシェアは上位に位置しておりますので、既存顧客のみならず、新規開拓のお客様と容易に接触が出来ます。（新規：既存=5：5）常に世界最先端の科学の場に身を置きますので、やりがいと誇りを持って仕事に取り組んで頂けます。また直行直帰など自由な営業活動環境を提供し、充実したプロフェッショナルなビジネスライフを実現出来ます。

入社時には、当社の製品、業界やお客様に関する1~2カ月間の研修があります。向上心を持って、スキルアップを目指していただければ、全面的にサポートによって早いスキルアップを目指せます。

様々なバックグラウンドを持つ社員が活躍中！

- 例 1) 30代 理系大学出身 前職 医療機器メーカー 営業経験3年
 例 2) 30代 文系大学出身 前職 半導体業界 営業経験7年

担当製品：液体クロマトグラフ、質量分析計、Informatics (アプリケーション～統合ネットワークまで)

顧客：製薬、バイオ、化学、食品メーカー、大学、国立研究機関等すべての研究施設

世界トップ50の製薬会社のすべてが弊社の製品を利用しております。（トップシェア）

（国内トップ10の製薬会社でもトップシェア）

世界全体としても昨年の売上が前年比二桁成長を維持しております！（2022 FY）

好調の理由として、トップシェアの医薬市場は、経済や景気の影響を受け難い業界である事、最先端の研究には必ず投資が行われる事など、経済に強い市場を顧客とする類稀な業態だからと言えます。

業務内容：

- 既存顧客とのリレーションシップの構築
- 代理店とのやり取り
- 契約書、見積書の作成から契約まで
- 契約獲得に向けて顧客企業でのセミナーイベント企画・実施
- 契約獲得のための提案書作成
- マーケティング部門や学術本部と連携し、営業戦略の構築
- メンテナンスエンジニアとの連携
- 世界で最も利用されているSFA(Sales force.com)で販売管理
- 展示会や学会などでのセールスイベント活動

Responsibilities:

- Building relationships with existing customers
- Interaction with agents
- Prepare contracts and quotations to contract
- Planning and conducting seminar events at client companies to win contracts
- Prepare proposals to win contracts
- Liaise with marketing department and academic headquarters to develop sales strategy
- Liaise with maintenance engineers
- Manage sales with the world's most used SFA (Sales force.com)
- Sales event activities at exhibitions and conferences

日本ウォーターズ社について

ウォーターズ社はアメリカのマサチューセッツ州ミルフォードで1958年に設立し、日本拠点として1973年に日本ウォーターズ営業を開始。今年で50周年を迎え、外資系と日系の良い点を併せ持った文化を形成しております。

日本ウォーターズ社は高速液体クロマトグラフィーのパイオニアとして、製薬会社、官公庁、大学などへ向けて、分析機器の販売・サービス提供などを行う、分析に関わるトータルソリューションを提供しており、世界全体としても昨年の売上が前年比二桁成長を維持している大手企業として注目頂いております。

※FY2022 時点

※現在の社員数はおおよそ300名です。

スキル・資格

経験・スキル：

1) 理系大学もしくは高等専門学校出身の方

歓迎条件

- ・ 3年以上の法人営業経験
- ・ 理化学機器/ライフサイエンス、医療機器、製薬、バイオ、化学、食品業界での経験
- ・ ラボでの分析経験

2) 文系大学出身の方

必須条件

- ・ 5年以上の法人営業経験

歓迎条件

- ・ 理化学機器/ライフサイエンス、医療機器、製薬、バイオ、化学、食品業界での経験

*自動車運転免許、PC（エクセル、ワード、パワーポイント）の基本スキルは必要です。

求める人物像：

- ・ 強い顧客志向を持ち、顧客のニーズを満たすために、対象製品に対する理解度の異なる顧客に合わせたアプローチ方法で適切にコミュニケーションがとれる方
- ・ 論理的思考で問題を解決しようとする高い意欲を持つ方
- ・ チームワークを重視し、誠実さと信頼感、倫理観を持つ方
- ・ On/Offを大切に、効果的な時間及び行動管理ができ、自主的に行動できる方

Qualifications:

Experience/Skills:

- 1) Science university or technical college graduates.

Welcome requirements.

- At least 3 years' experience in corporate sales
- Experience in the scientific instrument/life science, medical device, pharmaceutical, biotechnology, chemical or food industry
- Experience in laboratory analysis

2) Humanities university background

Essential Requirements.

- 5+ years' experience in corporate sales

WELCOME REQUIREMENTS.

- Experience in the physical and chemical equipment/life sciences, medical device, pharmaceutical, biotechnology, chemical and food industries

*A car driving licence and basic PC (Excel, Word, PowerPoint) skills are required.

Personality required:

- Strong customer orientation and the ability to communicate appropriately to meet customer needs with a tailored approach to customers with different levels of understanding of the target product.
- Highly motivated to solve problems using logical thinking.
- Team-oriented, with integrity, trustworthiness and ethics
- On/Off attitude, effective time and behaviour management and the ability to act independently.

語学 :

日本語 : 流暢レベル

英語 : 苦手意識がなければOK (得意な方で将来英語を多用出来るキャリアプランも可能)

Language:

Japanese: fluent level

English: OK if you are not afraid of it (career plans are possible if you are good at it and can use English a lot in the future).

会社説明