

Job Detail

Company Code:b2804 Job Code:20230630-227-01-034

Manager Level

Position Title	カスタマイノベーション推進 セールス担当
Recruiter Company	株式会社 リクルート（リクルートエージェント / Recruit Agent）
Company Name	アクセリードドラッグディスカバリーパートナーズ(株)
Activated / Updated	2024-05-09 / 2024-05-09
Job Type	Sales/AE - Other
Industry	Pharmaceuticals
Location	Asia Japan Kanagawa
Job Description	<div><ul style="list-style-type: none">・当社の顧客窓口として、案件受注や協業に向けた顧客との商談を行う。・商談にあたっては社内外の関係者と信頼関係を構築し、調整、協調、連携を通じて、お問い合わせから契約成立までを効率的かつ遅滞なく<p>推進する。</p><ul style="list-style-type: none">・顧客の要望を的確に把握し、要望にマッチした提案（見積りや協業スキーム）を社内関係者ととともに作成し、顧客に提示する。・当社の事業内容やサービス概要を顧客に紹介し、新規顧客を開拓と共にビジネスチャンスの拡大に努める。・創薬研究における知識、創薬業界のトレンドを継続的にインプットし、営業活動に役立てる。</div>
Company Info	<div><p>■創薬研究に関する事業におけるアドバイザー、業務の受託等。 初期探索研究から候補化合物の最適化、更には臨床開発への 橋渡しプロセスまでを含めた統合的サービスを提供しています。</p><p>従業員数 260名</p></div>
Working Hours	09:00～ 17:45
Qualifications	<div><p>【必須】・製薬会社や創薬支援CRO 等における、営業、技術営業、研究企画、アライアンス等の業務経験および実績</p><ul style="list-style-type: none">・英語での良好なコミュニケーション能力（口頭および文書） 目安：TOEIC 700 点以上または同等の英語力</div>
English Level	Business Conversation Level (TOEIC 735-860)
Japanese Level	Fluent(JLPT Level 1 or N1)
Salary	JPY - Japanese Yen JPY 6000K - JPY 9000K
Holiday Description	年間休日 123日
Job Contract Period	正社員