

求人情報

企業コード:b2804 ジョブコード:20230630-227-01-034

マネージャーレベル

ポジション名	カスタマイノベーション推進 セールス担当
この求人情報の取扱い会社	株式会社 リクルート（リクルートエージェント / Recruit Agent）
企業名	アクセリードドラッグディスカバリーパートナーズ(株)
掲載開始・更新	2024-05-09 / 2024-05-09
職 種	営業 - その他
業 種	製薬メーカー
勤務地	アジア 日本 神奈川県
仕事内容	<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。・創業研究における知識、創業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。
企業について(社風など)	<p>■創業研究に関する事業におけるアドバイザー、業務の受託等。</p> <p>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>
勤務時間	09:00～ 17:45
応募条件	<p>【必須】・製薬会社や創業支援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> <p>・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）</p> <p>目安：TOEIC 700 点以上または同等の英語力</p>
英語能力	ビジネス会話 (TOEIC 735-860)
日本語能力	流暢（日本語能力試験1級又はN1）
年 収	日本・円 600万円 ～ 900万円
休 日	年間休日 123日
契約期間	正社員