



企画提案営業・事業開発（主任／マネジメント候補）

医療機器の営業経験者必見です！

Job Information

Recruiter

PERSOL CAREER CO., LTD. (Bilingual Recruitment Solutions)

Hiring Company

Job-00272619

Job ID

1487248

Division

診断薬事業部 営業部 営業課

Industry

Medical Device

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

6.5 million yen ~ 9 million yen

Holidays

National Holidays; 2 days off every week (weekends)

Refreshed

July 25th, 2024 19:12

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 1 year

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Fluent

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Technical/Vocational College

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

■業務内容：変更の範囲：会社の定める業務

- 開発製造受託サービスの法人営業として、既存顧客のアカウントマネジメントと新規顧客開拓を同時におこなっていただきます。
- 主な顧客は、国内外のグローバル製薬メーカー/医療機器メーカーです。
- 国内外の既存顧客を担当してもらい、事業計画達成に向けた販売交渉をおこなっていただきます。また、既存顧客と

の事業拡大に向け、新たな企画・提案をおこなっていただきます。

- 国内外の新規顧客開拓を担当してもらい、新たな事業の柱をつくるために、企画・提案をおこなっていただきます。

■選考フロー：

面接2～3回→内定

※1次面接合格後、源泉徴収票を提出ください。

※面接官の都合によって選考回数が増える可能性があります。

■給与補足：

当社給与規定により、経験・スキル等を考慮した上で決定いたします。

Required Skills

必須条件：

- ビジネスレベルの英語力（英語での契約交渉ができる程度）

あわせて下記のいずれかの複数年の営業経験をおもちの方：

- 医療機器の営業経験
- メーカーなどでの企画提案営業経験
- 他業界のBtoBの営業の経験
- 他業界のOEM／ODM営業経験
- 長年の自社ブランドの営業経験から、今度は医療機器のOEM／ODMへチャレンジしてみたい方

Company Description

同社は、医療に関わる研究から診断、治療、予防に至るまで、幅広いお客様に向けて、診断、医療機器、ヘルスケアIT、ライフサイエンス製品及びサービスを提供するグローバル企業です。