



## セールス

大手企業が出資する米国発バイオベンチャーでの募集です。MRのご経験のある方は...

### 募集職種

#### 人材紹介会社

株式会社ジェイ エイ シー リクルートメント

#### 採用企業名

大手企業が出資する米国発バイオベンチャー

#### 求人ID

1495842

#### 業種

医薬品

#### 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

#### 給与

500万円 ~ 1000万円

#### 勤務時間

09:00 ~ 18:00

#### 休日・休暇

【有給休暇】入社7ヶ月目には最低10日以上 【休日】完全週休二日制 土 日 祝日 夏季休暇 年末年始 ※詳細はオファー時に通知...

#### 更新日

2024年11月07日 05:00

### 応募必要条件

#### キャリアレベル

中途経験者レベル

#### 英語レベル

ビジネス会話レベル

#### 日本語レベル

ネイティブ

#### 最終学歴

高等学校卒

#### 現在のビザ

日本での就労許可が必要です

### 募集要項

【求人No NJB2252145】

#### 主な業務内容

・担当テリトリーを大局的に俯瞰し、市場をどのように変化させるかというテリトリーマネジメントプランを立案、実行、更新する。  
・プラットフォームの価値最大化を遂行するプロフェッショナルとして十分な知識を身につけ、洞察を行い、成果に結びつける。

- ・主要担当施設の詳細な情報を把握する。（各ステークホルダーのニーズや影響力、院内動向や取り巻く環境）
- ・市場動向やトレンドを把握し、ビジネスに対する将来の機会やリスクを予測し予め対応する。
- ・正しい情報に基づいた担当施設の目標と課題を的確に設定する。
- ・最善の顧客戦略を立案、実行し、適宜迅速に修正を行う。
- ・担当テリトリーにおけるKOLと良好な関係を構築し、効果的なテリトリー戦略に落とし込む。
- ・連携する各パートナーに対し、影響力を発揮することで建設的な協業を促進する。
- ・会社の規則、規範及び業界の規範を守り、正しいビジネスを行う。

---

## スキル・資格

### 【求める人物像】

- ・市場を開拓するマインドをお持ちの方
- ・裁量権のある営業にチャレンジしたい方
- ・医薬品/医療機器の営業にとどまらず、もっと深く病院全体と話ができるような方
- ・病院組織の合意形成を促すため、意思決定プロセスに関わる各ステークホルダーの把握と折衝ができる方。メディカルスタッフと合わせて、経営部門や医事課、用度課、SPD（院内物流管理システム）等、バリューチェーンのコンサルタントとして活動できる方
- ・新しい治療法を市場で確立するため、個別アカウント攻略ベースの活動とあわせて、エリア/テリトリーのKOLや医療連携の関係性/仕組みを理解し、効果的な活用を促す事ができる方

### 【歓迎要件】

- ・医療機器メーカーご出身の方
- ・歯科関連機器営業職の方
- ・がん治療薬の担当経験をお持ちの方
- ・医療業界経験と合わせて、他業界経験もお持ちの方も歓迎します。（現職が医療業界でなくても可）
- ・語学力中級程度

### 【その他】

- ・写真付き履歴書および日本語職務経歴書をご提出ください。
- ・全国転勤の可能性があるため、全国転勤可能な方。

---

## 会社説明

ご紹介時にご案内いたします