



若手・業界未経験歓迎！【医療機器メーカー営業】 希望勤務地考慮！

米大手医療機器メーカーの日本法人 裁量と直行直帰でワークライフバランス◎

募集職種

採用企業名

カーディナルヘルス株式会社

求人ID

1501400

業種

医療機器

会社の種類

外資系企業

雇用形態

正社員

勤務地

日本

給与

500万円～700万円

勤務時間

フレックスタイム制（コアタイム 10:00～15:00 フレキシブルタイム 05:00～10:00 / 15:00～22:00）

休日・休暇

完全週休二日制（土日祝）年休123日

更新日

2024年11月22日 00:00

応募必要条件

職務経験

1年以上

キャリアレベル

中途経験者レベル

英語レベル

無し

日本語レベル

ネイティブ

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

▼当社の紹介

私たちは50年にわたり世界30か国以上で約4万4千人の従業員とともに医療機関、薬局、研究所等に医薬品・医療製品およびデータソリューションを提供しているグローバル企業です。

中心静脈用カテーテル、栄養投与用チューブ、深部静脈血栓予防用フットポンプのリーディングカンパニーとして、日本法人では、日本の医療に欠かせない存在を目指しています。

当社の高品質な製品が高く評価され、国内にある病院の約90%にあたる7000以上の施設で私たちの製品が利用されており

ます。

▼業務内容

各種カテーテルや輸液セット、フットポンプなど現場課題に則した自社医療機器のコンサルティング営業

〔詳細〕

- ・現場課題/医療機器の課題に関するヒアリング
- ・課題解決策（製品、情報等）の提案
- ・製品使用方法の説明、手術立ち合い
- ・医療従事者向けの各種操作トレーニング・セミナーのサポート、説明会の実施
- ・担当エリアの大学病院や総合病院などにおける、利用診療科の拡大企画等

▼ポジションの魅力①：充実した研修制度

トレーニングチームによる3か月の研修を実施

<項目>

- ・座学による機器知識のインプット
- ・セールスロールプレをはじめ、「コンサルティングセールスのプロフェッショナル育成」が可能
- ・医療従事者とそれを取り巻く環境のインプット等

▼ポジションの魅力②：自宅と顧客先の直行直帰がスタイル

※打ち合わせ自体がオンラインになることもございます

▼ポジションの魅力③：中途入社が9割]

約9割が中途入社者です。製薬会社や医療機器・消耗品の代理店で活躍していた業界経験者もいれば、中には、他業界の営業から転身を果たしたケースも。20代、30代のメンバーも多く、比較的若い組織となっています。

▼ポジションの魅力④：働き方や勤務地の相談が可能

担当医療機関をエリアごとに担当します。皆様の居住地や希望する働き方に応じて選考の中でエリアをアサインします。

<想定されるエリア>

- ・関東、愛三岐、関西、九州、東北など ※希望を考慮いたします

【勤務地】

初赴任地のご希望を伺います。働き方はリモート/担当エリアに居住し、自宅からの直行直帰となります。

【給与形態】

基本給+インセンティブ ※経験に応じて変動あり

年2回のセールスインセンティブ

昇給年1回（9月）

【その他待遇】

営業リースカー貸与

借り上げ社宅（規定あり）

スキル・資格

【必須(MUST)】

課題解決型の提案営業経験のある方（業界不問）

【歓迎(WANT)】

代理店営業経験

医療機器の営業経験

医療機関での勤務経験

手術立ち合いの経験

会社説明