



エリアセールスマネージャー<業界経験不問。医療用レーザーの提案営業>大阪勤務

自由な営業風土&魅力あるインセンティブ制度のセールス採用です

募集職種

採用企業名

キュテラ株式会社

求人ID

1505674

部署名

営業部

業種

その他（メーカー）

会社の種類

中小企業 (従業員300名以下) - 外資系企業

外国人の割合

(ほぼ) 全員日本人

雇用形態

正社員

勤務地

大阪府, 大阪市淀川区

最寄駅

東海道新幹線、 新大阪駅

給与

400万円 ~ 600万円

歩合給

固定給+歩合給

勤務時間

09 : 00-17 : 30

休日・休暇

完全週休2日制（土日）、祝

更新日

2025年01月30日 00:00

応募必要条件

職務経験

3年以上

キャリアレベル

中途経験者レベル

英語レベル

基礎会話レベル (英語使用比率: 10%程度)

日本語レベル

ネイティブ

最終学歴

専門学校卒

現在のビザ

日本での就労許可が必要です

募集要項

◀募集要項 本ポジションの魅力▶

- グローバル美容医療機器メーカーで最新技術に携わる
- 海外展開の知見を活かした国際的なキャリアチャンスを目指す
- 業界経験不問。営業経験を活かして活躍できる

ポジション：エリアセールスマネージャー

医療用レーザー・光治療器の提案営業をして頂きます。
担当エリアの皮膚科や形成外科、総合病院などに対して当社製品の情報提供を行なっていただきます。
ひとりあたり、約100施設を担当しており、1日4～5件ほどの訪問をします。

主な業務は以下の通り

- ・新規開拓：3か月ごとの目標に基づく契約獲得ないし売上高（利益率）達成のため、営業活動
- ・セミナー/イベント企画実施：医師や看護師など医療従事者への商品説明や勉強会の実施
- ・既存顧客育成：既存先へのフォローアップ、拡販、クロスセル など

主な担当製品

永久減毛、血管性病変の治療、色素性病変の治療（シミ取り）、シワ取りなどの機能を持つレーザー機器

レポートライン

当該ポジション→リージョナルセールスリーダー（大阪所属）

部署構成

営業部全体では12名となります（部長・東日本6名・西日本4名・サポート1名）

<将来的なキャリアについて>

本ポジションは当面、レーザー機器の営業担当となりますが、将来的には当社の新規事業でもあるスキンケア製品の販売（クロスセル）も視野に入れております。

自由度の高いポジションでありながら、大きなインセンティブ制度もあり、裁量をもって営業したい方を求めています。

雇用形態

正社員（試用期間：6か月）

年収

想定年収400万～600万円 ※経験に応じて要相談

賞与：インセンティブ：売上げに対してのインセンティブ有り。（インセンティブ制度は別途）

昇給：年1回（1～12月の会社ないし個人業績により、翌年7月に実施）

勤務地

大阪支社

大阪府大阪市淀川区宮原2-14-4 新大阪駅徒歩8分（直行直帰のケースあり）

勤務時間

9：00-17：30

休日休暇

完全週休2日制（土、日）祝日 *年間休日123日(2025年想定 GW, 年末年始休暇含む)

- 有給休暇：入社6か月後、有給10日付与、以後1年以後付与。毎年7月に有給休暇3日を別途付与。ほか、慶弔休暇

手当/福利厚生

- 固定時間外手当：毎月の給与に45時間分相当額の超過勤務手当を含みます。（例 年収500万 月収416,666円のうち時間外手当 113,625円）
- 退職金制度：2年1か月以上勤務の場合、支給対象（自己都合退職の場合）
- 交通費：全額支給（電車通勤の場合、自家用車利用については別途規程あり）
L【車手当について】
業務目的で私有車を利用する場合は借上げ料として、月額固定費（3万円）及び走行距離に応じた変動費を支給しております。*研修中は電車通勤となります。
過去の事例として、持ち出しになるケースは稀有で、ほぼ全員がこの制度を希望し継続しています。
- 社保完備（雇用保険・健康保険・厚生年金保険・介護保険・労災保険）、リロクラブ。パソコン、スマートフォン貸与。

スキル・資格

求められるスキルセット（必須要件）

- 3年以上の営業経験（業種問わず）
- 数字にこだわり、結果を追い求める意識のある方

- 起業家精神および柔軟性（幅広いエリア担当のため）
- 普通自動車運転免許保有者（AT限定可）
- Microsoft Office（Excel、Word、PowerPoint）の基礎的なスキル
- 全国出張可能な方

求められるスキルセット（尚可要件）

- 病院/クリニック向け営業経験（美容皮膚科、皮膚科経験は歓迎します）
- ラグジュアリーブランドの取扱い経験（業界問わず）
- 値引きや単価勝負ではなく、顧客満足をもとに販売する経験をお持ちの方（外資系生保営業経験者歓迎）

選考プロセス

書類選考

→1次面接（ナショナルセールスマネージャー・リージョナルセールスリーダー）

→最終面接（社長）

会社説明