



【医療×IT】事業開発/営業 | デジタルヘルス領域で世界をリードし、社会貢献を目指すベンチャー企業

シンクヘルス株式会社での募集です。事業企画・事業開発のご経験のある方は歓迎で...

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

シンクヘルス株式会社

求人ID

1505954

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

600万円 ~ 1000万円

勤務時間

09:00 ~ 18:00

休日・休暇

【有給休暇】有給休暇は入社後7ヶ月目から付与されます 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 G...

更新日

2024年11月21日 16:57

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

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

【求人No NJB2118669】

【具体的な業務内容】

政府や厚生労働省も推奨する「自己の健康管理」においてダイナミックな事業領域に携わることができます。「医療」「製薬」「医療機器」「保険業界」とコラボしながら、医療デジタル領域をリードしていくことが可能です。現在既に、大手保険会社や大手製薬メーカー、大学研究機関などが当社の事業に共感し、

事業提携・共同研究をしており、これからも大手企業との提携を開始予定です。

1. 市場調査と分析

潜在的なビジネスチャンスと業界動向を見極めるための市場調査の実施。
競合他社の活動や市場ダイナミクスを分析し、事業開発戦略を策定。

2. チームマネジメントと戦略立案

新規顧客開拓並びに既存医療機関における活用促進に向けた戦略の立案と実行。
長期・短期のKPI（重要業績評価指標）の設定/管理、PDCAの実行。
チームをリードし、チームメンバーや他部署とのシームレスな連携を促進する。
チームメンバーの個々の目標達成のために、適切に営業プロセスに関わりサポートする。

3. 新規顧客（病院・クリニック）の開拓

新規顧客獲得戦略を策定し、マーケティングチームと連携して新規顧客数を向上させるとともにサービス導入後の活用を促進する。
チームとして強力な営業パイプラインを構築・維持し、常に目標を達成または上回る。
製薬会社との連携による新規顧客の開拓。

4. 既存医療機関の活用促進

市場からのフィードバックを収集し、医療機関が直面する本質的な課題を特定。
医療機関における当社のソリューションのオンボーディングプロセスを改善し、定期的な訪問により顧客との強固な関係性を築く。
既存医療機関の潜在的・根本的な課題を抽出し当社のソリューションが医療機関の課題をどう解決できるか、より良い治療に向けてどのような価値を提供できるかを提案し、ソリューションの活用を促す。

応募資格

ビジネス、マーケティング、または関連分野の学士号。MBAあれば尚可。
事業開発あるいは営業における実績があり、1年間以上のマネジメント経験があること。
PHRサービスとヘルスケア業界におけるその役割に対する深い理解や興味。
戦略的計画を立案・実行する能力を有すること。
優れたコミュニケーション能力と対人能力
部門横断的なチームとのコラボレーションを成功させた実績。

【何をやっている会社か】

多くの大型プロジェクトが進行中ですが、その中でいくつかをご紹介します。

（1）糖尿病患者を主としたユーザー向け生活習慣管理アプリの開発・運用

当社アプリでは主に糖尿病患者様をはじめとし、ご自身の食事記録を元にした血糖値の記録・血圧記録・日記・体重管理、

CGM（血糖変動測定器）※との連携で血糖変動、fitbitとの連携で運動と睡眠の質の記録ができます。

更に上記のアプリで収集したユーザー情報を、医療機関向けの「糖尿病患者様管理プラットフォーム」で管理し、

医療従事者がユーザーの情報を一元管理できる仕組みを構築しています。

また、最近ではECサイトの構築なども進めています。

※当社はアジアで唯一CGM開発企業とサーバー連携しているため、当社アプリ内で詳細な血糖レポートの確認が可能です。

（2）「糖尿病重症化予防プログラム・大手健康保険組合」の構築

健康保険組合（企業の健康保険組合様、国民健康保険組合様など）に対して、
国内初のCGMと連携した「糖尿病重症化予防プログラム」や「生活習慣改善プログラム」を提供。
各企業の社員や保険組合員の健康を事前に守るプロジェクトの提案実行を行い、
慢性疾患を食い止める仕組みを構築しています。

（3）大手調剤薬局とのビジネス連携

現在日本では8兆円規模の薬剤費が使われていますが、2割が残薬として残っている現状があります。
当社はそんな現在の薬剤業界の常識を覆すべく、調剤薬局が生活習慣病患者の服薬指導をアプリ上でできる仕組みを構築しました。
この仕組みを現在大手薬局にテスト導入しており、今後本格稼働する予定です。
オンライン処方解禁によって、薬剤師が当社アプリ（サービス）上で残薬の管理ができるようにし、社会問題を解決していきます。

（4）その他

いくつかの生命保険会社と協業し、被保険者向けにシンクヘルスアプリをつかった健康増進プログラムなどを提供しています。

多数の企業と協業しながら、医療業界に新風を起こしています。

※今後は糖尿病領域で得た知見を生かし、新たな分野の事業の展開もしていく予定です。

スキル・資格

【MUST】

- ・ 医療業界（医療機器・生命保険・調剤薬局・製薬メーカー・医療ベンチャー）等にいらっしゃった経験がある方。
- ・ 案件を取ってきて形にする力（営業力とマーケティング力の両側面が求められます）
- ・ 3名以上のメンバーをマネジメントしたことのある方。
- ・ メンバーがついていきたくなるモチベーション管理能力・人格。
- ・ ベンチャースピリッツのある方。
- ・ 新しい事業をこれから作り上げる「0⇒1」の仕事を面白いと思える方。
- ・ 提案訴求力
- ・ やり遂げる完遂力

【Want】

- ・大企業向けにITソリューション営業を行ったことがある方。
 - ・無形商材を扱い新規開拓の営業で実績を上げてこられた方。
 - ・生活習慣病の知見がある方
-

会社説明

H2株式会社は、医療の中でも「糖尿病領域」に特化し、世界トップクラスのアプリ「シンクヘルス」を開発運用している医療ベンチャーです。現在シンクヘルスを利用している人口は世界で85万人。着々と利用者を増やし、注目を集めています。【糖尿病の現状】現在、糖尿病患者は世界の人口の約10%に達し、その半分以上がアジアに集中しています。しかしながら医療資源の不足により、適切なケアを受けられる糖尿病患者は30%にも満たないほどです。・患者の自己管理をいかに簡素化すること・患者の様々なデータからAI等を活用し、いかに価値のあるフィードバックを継続的に提供し、自己管理による健康維持を促進すること 私たちはデジタルを活用した様々な健康増進ソリューション提供し、「患者様が使いやすい!!」と強く思ってもらえるようなサービスを通じて、一人でも多くの方の健康管理に貢献していきます。