



IC or NC Specialist (Clinical Application Specialist)

ドレーゲルジャパン株式会社での募集です。プロダクトマネージャー・ブランドマネ...

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

ドレーゲルジャパン株式会社

求人ID

1522960

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

東京都 23区

給与

500万円 ~ 700万円

勤務時間

09:00 ~ 17:30

休日・休暇

【有給休暇】初年度 10日 1か月目から 【休日】完全週休二日制 夏季休暇：3 冬季休暇：6 【有給休暇】10日 ~ 20日...

更新日

2025年02月20日 16:18

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 NJB2191161】

■Purpose of Function

・ Establish Drager brand as an expert of respiratory care in the acute care field. / 急性期医療において呼吸器ケアのエキスパートとしてドレーゲルブランドを確立する
・ Improve the winning rate of business deals Firmly understand and suggest the USP (Unique Selling Proposition) of Drager's products and its clinical usefulness to solve the customer's pain points. / 商談の勝率向上 顧客のペインポイントを解決するために、ドレーゲル社製品のUSPと臨床的有用性をしっかりと理解し、提案する

■Tasks and Responsibilities

As an Intensive Care (集中治療) or Neonatal Care (新生児治療) Specialist
IC or NCスペシャリストとして

1. Lean and support to your team and related team in correctly describing the functions that are valuable/beneficial for our customers and users based on the customer challenges and requirements so that these requirements can be implemented in projects in a customer oriented manner.

お客様の課題や要望をもとに、お客様やユーザーにとって価値ある/有益な機能を正しく表現し、その要望をお客様志向でプロジェクトに実装できるよう、自チーム、関連チームをリードする、或いはサポートする

2. In an agile will be the primary contact person for all specific questions and properties of the product/solutions.

製品・ソリューションに関連する質問と特性に関する主要なコンタクトパーソンとして対応する。

3. Use the knowledge of clinical acute care to formulate communicate specify and translate features into customer benefits in a generally understandable technically correct form. Take into account the applicable norms standards and quality requirements of a product or service.

臨床急性期医療に関する知識を活かして、一般的に理解しやすく、技術的に正しい形で、機能を顧客の利益になるように伝達する。製品やサービスに適用される規範、標準、品質要件を考慮する。

4. Establish a close connection to the customer communicate on a regular basis with the members of the team as well as with Sales and Services team.

顧客と密接な関係を築き、チームメンバーや営業やサービスチームと定期的にコミュニケーションをとる

5. Plan and conduct product training for sales services and customers.

営業担当者・サービス担当者、顧客に製品トレーニングを計画・実施する

6. Plan and implement explanations demonstrations installations and proposals of products

製品の説明、デモ、インストール、提案など計画・実施する

7. Lead and support company's product exhibition including related products at conferences and other events

関連製品含む、当社製品の学会展示などを主導、或いはサポートする

8. Research market/conference information

市場/学会情報を調査する

9. Technical support for planning construction and operation of systems

部門システム (CIS) 計画・構築や運営などの技術的支援を提供する

10. Other related works その他の関連業務

- ・ Channel development / 販路の開発
- ・ Portfolio strategy for PMA or Suuport / PMA戦略の立案、或いはそのサポート
- ・ Budget achievement for PMA / PMAの予算達成
- ・ KOL management Pre sales activities / KOLマネージメントとローンチ活動
- ・ Trouble shooting and delivery issue etc. / 問題解決と納期調整 など

Visits to訪問先

・ Hospitals (e.g. Intensive Care Units Emergency Rooms Operating Rooms Neonatal Care Units) 医療施設 (集中治療室、救急室、手術室、新生児室等)

・ Partner companies etc. パートナー会社など

スキル・資格

Education

大卒以上、もしくは業務を遂行する知識、経験。

病院の急性期医療、または集中治療の分野でのトレーニングを受けている

Related Experience

急性期医療 (OR, ER, ICU, NICUなど) での看護師経験。

3年以上のヘルスケア業界のビジネス経験 (医療機器、製薬など)

Skills Special Competencies or Certifications

【Requirimetns】

ネイティブレベルの日本語力、ビジネスレベルの英語力 (話す聞く書く読む)。

急性期医療、或いは新生児医療における臨床のプロセスや手順をよく理解していること。

マーケティング職でビジネスを推進することに強い意欲を持つ

【Preferred】

ビジネスのドライブスキル: 製品リーダーとして強力なビジネスの推進

マーケティング基礎スキル: 市場分析 (Excel)、理解しやすいプレゼン (PPT)、明瞭な文書 (Word)

会社説明

■医療機器輸入販売・サービス 取扱製品：麻酔器、人工呼吸器、モニター、保育器、関連消耗品 (単回使用・再使用)、手術設備機器など ■ガス検知器、呼吸保護具等の輸入販売、サービスの提供取扱製品：ガス検知警報器、ガス検知警報システム、検知管式ガス測定器、空気呼吸器、酸素呼吸器、化学防護服、避難用マスク、潜水器具など