

# Genesis Healthcare

営業部 セールス マネージャー

## Job Information

**Hiring Company**

Genesis Healthcare Co.

**Job ID**

1460546

**Division**

営業部

**Industry**

Other (Hospitality)

**Company Type**

Small/Medium Company (300 employees or less)

**Non-Japanese Ratio**

Majority Japanese

**Job Type**

Permanent Full-time

**Location**

Tokyo - 23 Wards, Shibuya-ku

**Train Description**

Yamanote Line, Ebisu Station

**Salary**

7 million yen ~ 10 million yen

**Work Hours**

9 : 30~18:00

**Holidays**

週休2日（土・日・祝）、年次有給休暇（入社月により4日～15日付与）

**Refreshed**

January 14th, 2026 03:00

## General Requirements

**Minimum Experience Level**

Over 10 years

**Career Level**

Mid Career

**Minimum English Level**

Daily Conversation (Amount Used: English usage about 25%)

**Minimum Japanese Level**

Native

**Minimum Education Level**

Bachelor's Degree

**Visa Status**

Permission to work in Japan required

## Job Description

**■未公開求人・**

- 法人、医療機関、研究機関向けの当社サービスのセールス戦略（アライアンスを含む）の策定、実施を行っていただきます。
  - 法人、医療機関、研究機関向けの遺伝子検査キットの法人営業、販路開拓、業務アライアンス企画を行っていただきます。
- 

**Required Skills****【必須経験】**

以下いずれかの経験（10年以上）

- 広い視野を持ち、固定観念にとらわれすぎず、クリエイティブな発想で営業活動を行い成果を出してきた。
- 特に何も支援がない状態で1から開拓して自力で市場を作ってきた。
- 日本語で学術レベル、ビジネスレベルの読み書きができること。

**【歓迎経験】**

- 遺伝子及び生物学遺伝子の知識を持っている。もしくは製薬業界・ヘルスケア業界・ヘルステック業界・化粧品業界の勤務経験がある。
- 製薬業界・ヘルスケア業界・ヘルステック業界・化粧品業界において新規事業開発もしくは経営企画の経験がある。
- 製薬業界・ヘルスケア業界・ヘルステック業界・化粧品業界においてR&Dの立場から新規事業開発、新規製品開発に携わった経験がある。

**【学歴】**

- 大卒以上

**【語学】**

- 日本語（必須）
- 英語（ビジネスレベル歓迎）

**【年俸】**

- 現年収、スキルに応じます。
- 

**Company Description**