CareerCross

APAC Sales Marketing: Modality Leader

メディカルマーケティング・プロダクトマネジメント・マーコムのご経験のある方は歓...

Job Information

Recruiter
JAC Recruitment Co., Ltd.

Hiring Company
非公開

Job ID
1469012

Industry
Medical Device

Company Type
International Company

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - Other Areas

Salary
7.5 million yen ~ 8.5 million yen

Work Hours
09:30 〜 17:30

Holidays
【有給休暇】初年度 15日 1か月目から 【休日】完全週休二日制 夏季休暇 年末年始 土曜日、日曜日、国民の祝日に関する法律に…

Refreshed
May 9th, 2024 00:00

General Requirements

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Business Level

Minimum Japanese Level
Native

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

【求人No NJB2207640】
Job Description Summary
自社認定中古再生装置のAPACにおけるビジネスを統括。

APAC Sales Marketing部の全モダリティリーダーとして主に各国の本社販売企画チームや営業チーム、Globalチームと連携し、全製品における下記工程の戦略構築やオペレーションの最適化、更には売上、客先設置台数及びKPIのドライブを一気

通貫で統括・リードして頂きます。（装置の下取→装置の輸送→装置の修理再生及び修理パーツの確保→装置の再販）

＊Job Description
主な責任範囲
GoldSeal 全製品における
1） 売上のドライブ （既存製品の売上拡大戦略構築や新規製品のプログラム策定）
2） 下取のドライブ （既存客先設置台数や再販需要、下取販売戦略等に基づく下取プログラム策定と下取オペレーションの実施）
3） Global Supplyのドライブ （APAC下取中古装置における、非APAC Regionへの供給拡大戦略構築）
4） 在庫金額/期間の適正化 （入庫数となる下取と、出庫数となるAPAC販売、Global Supplyの適切管理等）
5） オペレーションの最適化 （上記工程におけるオペレーションの最適化）
＊基本的に在宅ワークとなります。日野本社への出社は月1回程度です。

Required Skills

Must have （Required Qualifications） 日本語: ネイティブ、英語: ビジネス （メールはもちろん、英語での電話会議も多く発生します。） クロスファンクショナルPJTのリードを伴う本社業務の経験　　もしくは、数字の管理を伴う営業の経験10年以上 課題発見、分析から解決までを一気通貫で行うリーダーシップ ビジネスや個人の成長への高いモチベーションとイニシアチブ 売上/KPI目標の達成やクロスファンクショナルPJT完遂への強いコミットメント Nice to have （Desired Characteristics） 英語でのクロスファンクショナルPJTリード経験 パワポ、エクセルスキル メーカーでの就業経験

Company Description

ご紹介時にご案内いたします