



ITリテラシー、CRMソフトやMAツールの知識

グローバル医療機器メーカーです

Job Information

Recruiter

PERSOL CAREER CO., LTD. (Bilingual Recruitment Solutions)

Hiring Company

Job-00263228

Job ID

1472425

Division

Commercial Excellence

Industry

Medical Device

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

13 million yen ~ 18 million yen

Holidays

National Holidays; 2 days off every week (weekends)

Refreshed

May 7th, 2024 07:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Fluent

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

主たる職務： 1) 営業力効率とデジタルマーケティング 営業効率の向上：ターゲティングやリソース配分の最適化、デジタルマーケティングツールの活用などにより、営業活動の効率を向上。 デジタルマーケティング活動から販売機会を獲得。 データ分析：さまざまなソースからデータを収集、クリーニング、分析して、売上や業績、効率に影響を与える可能性のある傾向、パターン、機会、リスクを特定。 包括的なレポートと視覚化を生成して、主要な調査結果と推奨事項を関係者に伝える。 営業戦略サポート：BUと協力して、データドリブンな洞察と市場動向に基づいて営業戦略と最適な組織を開発および改善。 KPI と販売指標ダッシュボードを開発および維持することで、BU の販売実績を監視および評価。 改善のための実用的な洞察を提供。 BU 全体のコラボレーションと最適化：BU 間の販売イニシアチブと最適化の機会を特定し、

BU 全体のコラボレーションを推進。 2) 事業展開 探索、スクリーニング、個別評価（技術・ビジネス）、社内/社外交渉を含むプロセス全体を主導。社内関係者と外部の潜在的なパートナーを調整して、事業開発活動を可能にする。関係者と協力して、企業のBD戦略を開発し、建設的な協力関係を構築する。日本の技術/製品を世界中の社内/社外顧客に宣伝、拡大し、同社グループ全体のイノベーションセンターとなることを期待する。上記のほか、上司の指示のもと、または上司の承認を得て自ら提案し、その都度発生するプロジェクトや業務を統括する場合がある。 3) 販売店管理・販売支援 顧客エンゲージメント：主要な顧客およびステークホルダーとの強力な関係を育み、維持します。フィードバックと洞察を収集して、全体的な顧客エクスペリエンスを向上させる。ディーラーとの関係を実装および管理し、会社の目標と基準との整合性を確保。ビジネスサポート：商業部門と連携し、管理業務をサポート。"■選考フロー：書類選考→面接2回・適性検査→オファー ※選考フローは変更となる場合がございます。 ※ご経験・スキルなどを考慮し決定いたします。 ■給与改定：年1回 ■固定賞与（6月及び12月、各回基本給×2か月分）、業績賞与（4月、年1回）

Required Skills

■必須条件：ヘルスケア業界（国内外）での勤務経験15年以上 ビジネス、マーケティング、または関連分野の学士号 ※MBAが望ましい 医療機器またはヘルスケア業界内で商業的卓越性またはマーケティングにおける実績 360°コミュニケーションスキル（関係するすべての顧客、スタッフとの最適なコミュニケーションを模索できる） 数値管理能力（目標指標の管理と財務会計に関する深い知識） ITリテラシー、CRMソフトやMAツールの知識

Company Description

同社は外資系グローバルメディカルカンパニーです。