

【東京・港区】エリアセールス ※美容外科、美容皮膚科、泌尿器科、産婦人科系への製品導入提案

外資系企業 世界80ヵ国以上で展開 急成長を続けるグローバル医療機器メーカー

Job Information

Hiring Company

BTL Japan K.K.

Job ID

1519034

Division

エステティック営業部

Industry

Medical Device

Company Type

Small/Medium Company (300 employees or less) - International Company

Non-Japanese Ratio

Majority Japanese

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Minato-ku

Salary

7 million yen ~ 12 million yen

Salary Commission

Commission paid on top of indicated salary.

Work Hours

10:00-19:00 (または9:00-18:00)

Holidays

完全週休二日制、土曜 日曜 祝日

Refreshed

November 28th, 2025 10:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Basic

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

【募集要項 本ポジションの魅力】

- 直行直帰スタイル、フレキシブルな勤務環境
- 美容医療機器の提案営業で専門知識を深める
- 急成長中の医療業界でキャリアを広げられる

会补概要

当社は英国に本社を構え、世界80ヵ国以上で法人展開している外資医療機器メーカーです。

特に、整形外科、皮膚科、形成外科といった領域の医療機器の製造、輸入販売およびサービスメンテナンスを行っています。全世界 4,000 名ほどの社員と400名以上の研究開発エンジニアと共に新しい技術の開発を行い、市場の需要に応じた製品を美容医療部門、医療部門(理学療法、循環器)で提供しております。

ポジション:セールス【東京勤務】

主な業務内容

主に東京・関東エリアの病院・開業医様向けに当社製品の販売活動を行っていただきます。

ニッチトップのシェアを持つ弊社にて、美容外科、美容皮膚科、形成外科、産婦人科、泌尿器科等の病院及びクリニックへの弊社製品の提案営業をご担当頂きます。

■業務詳細:

日本国内で弊社製品を医師向けに説明、製品デモを実施、展示会でのPRなどの営業活動をご担当頂きます。入社後は約1カ月間の研修後、営業活動を開始するので美容医療機器未経験者の方でも安心です。以下詳細です。

- ・担当エリアの中で優先度の高いターゲット顧客を特定し、効果的な販売プランを策定・実行
- ・有望な新規顧客を特定し、ビジネスを構築
- ・販売目標を達成するためのプロモーション計画の達成
- ・学会やセミナー、トレーニングなどにも関わり、医師の中でのブランド・製品の認知向上に貢献
- ・傾聴スキルとコンサルティングのアプローチで、顧客の抱える課題や悩みを理解し必要な情報やサポートを提供することで、信頼できるアドバイザーとして確立

■営業スタイル、レポートについて

- ・試用期間終了後は基本直行直帰での営業スタイル(遠方地への営業時には連泊での出張あり)
- ・販売活動を通じて得たセミナー、ワークショップ、顧客・競合・市場動向などの情報を上司にタイムリーに報告
- ・顧客情報を常にCRMに集約

■製品および市場の知識

当社で販売している美容外科、美容皮膚科、形成外科、産婦人科、泌尿器科、内科領域の医療機器全般(Facial, Body, Wellness)

・・主な臨床データや試験結果について十分な知識と自信を持ってディスカッションでき、セールストークを効果的に展開。

【顧客】

エステティック営業部は以下の領域を担当して頂きます。

■美容外科、皮膚科、形成外科、泌尿器科、産婦人科、内科等の病院及び・クリニック様

■取扱製品

https://www.btljapan.com/product-info/

≪幕集背景・本ポジションの魅力≫

■背景:東京エリアへの事業拡大における増員

■魅力:急成長を続ける美容/リハビリ用医療機器メーカーの日本法人で、営業としてのスキルはもちろん、人脈も形成出来る 魅力的なポジションとなります。

今後も市場が拡大する美容医療業界での経験は今後の幅広いキャリア形成となるはずです。 日本ではまだまだ新しいコンセプトの機器も販売頂くため、これまで培ってきた営業力や想像力を試したいというご嗜好の方には非常にフィットするポジションです。インセンティブは、目標管理制度に基づいて成果がしっかり給与や賞与に反映されるので頑張った分だけ報酬も期待できます。

<u>選考プロセス:面接2回</u>

雇用形態

正社員(試用期間:有6ヶ月(試用期間中の勤務条件:変更無し)

<u>想定年収</u>

年俸制:700万円~1,200万円+インセンティブ有(0~600万) (月収:58.3万円~100.0万円/月額基本給:43.7万円~75.0万円) 賞与:年2回想定(売上実績、目標達成率により決定、支給)

※ご年収はスキル・ご経験に応じて検討させていただきます。

<u>勤務地</u>

ホームオフィス(拠点は、ご自宅となります)

■転勤 無し

<u>勤務時間</u>

10:00~19:00 (または9:00-18:00) 、 休憩 60 分 残業 月 10 時間 ~ 20 時間程度 定額の残業代+通常の残業代 固定残業時間 40時間 / 月 固定残業代 145,750円 ~ 250,000円 / 月 40時間分の残業手当支給(給与に含む)※超過分は別途支給

休日休暇

年間 128 日、完全週休二日制、土曜 日曜 祝日

有給休暇:入社7ヶ月目には最低10日以上(入社半年以内は前借り制度 あり)

夏季休暇は、7~9月の間で有給とは別に特別休暇として3日間付与されます(入社時期による)

冬期休暇は、7日間以上となります。

手当/福利厚生

- 通勤手当 会社規定に基づき支給
- 社会保険:健康保険:有 厚生年金:有 雇用保険:有 労災保険:有
- 車両手当3万円~(年棒とは別途支給)※私有車を使用した場合のみ
- 福利厚生:夏季休暇、冬期休暇、資格取得支援、定期健康診断、服装自由、ウォーターサーバー、フリードリンク (コーヒー、紅茶、緑茶など)、有給前借り制度
- 退職金 有※勤務 3 年以上の社員のみ対象

Required Skills

応募必要条件

以下いづれかの経験をお持ちの方

- ・製薬会社や医療機器会社での営業経験(目安:3年以上)※美容医療業界の経験があると尚可
- ・化粧品業界での法人営業経験(目安:3年以上)
- ·MR営業経験(目安:3年以上)※美容医療業界の経験があると尚可

以下求められる経験とスキル

- ・目標達成や成約への執念、情熱
- ・優れたプロジェクト管理能力(仕事の質を維持し、期限を守ることができる)
- ・結果重視の姿勢を持ち、強いオーナーシップとコミットメントを持っていること。
- ・優れた分析能力、問題解決能力
- ・規制や登録に関する知識が豊富
- ・コミュニケーション能力が高く、人間関係構築が得意な方
- ・メンタルタフネスがあること

応募歓迎要件

- ・普通運転免許
- ・高額製品(キャピタル製品)を扱っていた経験
- ・皮膚科、形成外科、美容外科、産婦人科、美容皮膚科・泌尿器科等の領域における医療機器営業経験
- ・コミュニケーションが取れる程度の英語力
- ・Google関連製品(gmail, google calendar, google meets, G-driveなど)への慣れ
- ・CRMシステムを使った顧客管理経験

Company Description