

**Morgan
McKinley**

Key Account Manager

関西・中部エリアの医療機関を対象としたKey Account Manager

Job Information

Recruiter

Morgan McKinley

Job ID

1551702

Industry

Bank, Trust Bank

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

Negotiable, based on experience

Refreshed

July 10th, 2025 21:12

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level

Minimum Japanese Level

Business Level

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

本ポジションは、関西・中部エリアの医療機関を対象としたKey Account Manager (KAM) の役割です。担当エリア内の重要顧客との戦略的な関係構築・強化を通じて、製品のプロモーションや売上最大化を目指します。単なる営業にとどまらず、社内外との連携を通じて複雑なプロジェクトを推進し、長期的な信頼関係を築く役割が求められます。

主な職務内容

- ・ 重要顧客と長期的な信頼関係を築き、顧客満足度を高める。
- ・ 顧客のニーズや課題を深く理解し、最適なソリューションを提案。
- ・ 担当顧客からの売上を最大化するための戦略を立案・実行。
- ・ クロスセル（関連商品販売）やアップセル（上位商品販売）を推進。
- ・ 長期契約や価格交渉を行い、双方にとって有益な条件を導く。

Required Skills

必須条件経験・資格:

- メディカルデバイス業界での営業経験(3年以上)
- 英語コミュニケーション ビジネスレベル
- 普通自動車免許

優遇条件

- マーケティングや製品戦略に関する知識
- 医療従事者（医師・看護師など）とのネットワーク
- CRMツール（Salesforceなど）の使用経験

この求人がおすすめの理由

- グローバルな医療機器メーカーの中で、裁量を持って動ける戦略的ポジション
- 医師・医療従事者との密な連携を通じて、現場に影響を与えるやりがい
- プロジェクトマネジメントやクロスファンクショナルな連携の経験が積める
- セールスマネージャーやマーケティングなどへのキャリアパスが期待される
- 海外の著名な医師の招聘など、グローバルな取り組みに関わるチャンスも

Company Description

Morgan McKinleyは国際的な人材コンサルティング会社として、さまざまな業界・分野をリードする採用企業様と、スペシャリストとしてのスキルを有する人材とを結びつけるお手伝いをしています。1988年の創立以来、Morgan McKinleyの名は、「卓越した質のサービス」「市場知識の豊富さ」「No.1企業であり続けようとする強い意志」、そして何よりも「実績」を体現する会社として知られています。

リクルーティング スペシャリストである弊社コンサルタントまでお気軽にお問い合わせください。