

Smith+Nephew

Sr. Group Manager, Community Market Exclusive job

Major global medical technology company

Job Information

Hiring Company

Smith + Nephew

Subsidiary

スミス・アンド・ネフュー株式会社

Job ID

1557422

Division

AWM

Industry

Medical Device

Company Type

Large Company (more than 300 employees) - International Company

Non-Japanese Ratio

Majority Japanese

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Minato-ku

Salary

Negotiable, based on experience

Salary Bonuses

Bonuses paid on top of indicated salary.

Work Hours

9:00-17:30

Refreshed

October 23rd, 2025 00:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 10 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level (Amount Used: English usage about 50%)

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

地域連携推進グループへ与えられた予算を達成し利益目標を達成すること

目標達成の為の営業戦略及び活動計画を策定、運用する

1. 目標売上予算達成に向けた活動30%
2. アクションプラン立案、実施20%
3. 顧客との関係構築20%
4. OPEX の予算内での効果的な運用と管理（経費意識の徹底） 10%
5. 人材育成とトレーニング/自己開発10%
6. 業界、社内Compliance の遵守徹底10%

Required Skills

Responsibilities:

- ・ 目標売上予算達成に向けた活動(30 %)
- ・ 地域連携推進グループ東西DST、およびインサイドセールス（以下IS）、Mgr管理実績に対して適切なバジェット配分を行う。
- ・ 予算達成の進捗状況を常に把握し、東西SM及びISを含め部門全体の戦略遂行に向けて明確な指示を出す。
- ・ 作成したデータベースおよびターゲット管理表に基づき、ターゲット施設・製品の販売目標を設定し、進捗を管理する。
- ・ 東西SMおよびISメンバーとの週次one on one meeting
- ・ 月ごと、四半期ごとに予算達成に必要な新規・増量軒数を明確にし、KPI目標を設定し、部下に対して進捗を確認し、予算達成計画を立てる。
- ・ アクションプラン立案、実施(20 %)
- ・ 投資対効果を考慮した計画立案、実施（インサイドセールス、WEBセミナー、対面セミナー、各種キャンペーン等）
- ・ 目標達成のために社内リソースを活用する（MKとのツール作成、CSチームとの連携、代理店施策の検討など各部署との連携）
- ・ アクションプランを事業部長へ報告し、定期的にレポートを行う。
- ・ 顧客との関係構築(20 %)
- ・ SFDCからの情報や、営業同行、学会での情報収集を通じて地域の重要顧客を把握し、コミュニケーションを図る。
- ・ 常に顧客ニーズに合致した営業戦略を考え、部下へも実効性を高める的確な指示を出す。
- ・ 主要な取引代理店、協力関係にある他企業との関係構築にも努め目標達成のサポートが得られる関係を築く。
- ・ OPEXの予算内での効果的な運用と管理(10 %)
- ・ 予算達成のみならず利益目標達成を目指す。
- ・ 部署内でのOPEX使用状況を把握し予算内で全ての活動を行う。
- ・ 主要な学会、セミナー、アウトソース等、経費負担（費用、労務含む）の大きいイベントに関しては事前に目標設定を行い、その目標が達成されたかを検証する。
- ・ 人材育成とトレーニング/自己開発(10 %)
- ・ 管轄メンバーと将来のキャリアプランについて話し合い、キャリア設計へのマイルストーンへ合意を得る。
- ・ チーム内での年間トレーニング計画を立て、営業スキル向上への定期的なトレーニングを他部署のリソースも交えながら実行する。
- ・ OJTやSFDC等から部下の成長度合いをアセスメントし、適切な指導を行う。
- ・ 自己成長のために、他部署と積極的に関わり、経営的な視野を身に着ける。
- ・ 業界、社内コンプライアンスの遵守徹底(10 %)
- ・ 全ての営業活動は業界、社内の規則に則って行われ、例外は無い事を理解し、自ら実践して部下全員へ指示徹底する。
- ・ Location:原則国内100%（但し国際学会参加などがある可能性あり）

- ・ Education: 望ましい 大学卒

- ・ Licenses/ Certifications:

必須 普通運転免許

- ・ Experience:

必須 医療業界での3年以上のマネジメント経験

望ましい 創傷管理業界でのマネジメント経験、インサイドセールス部門の立ち上げ経験、マーケティング経験

- ・ Competences:

・ 根拠を持ったビジネスプランニング

- ・ データに基づく営業活動管理
- ・ 既存概念に捕らわれない市場開拓
- ・ バランスの取れた人材育成

- Physical Demands:

立つ、歩く、座る、登る、バランスをとる、かがむ、膝をつく、しゃがむ、這う、手・腕を伸ばす が常時必要

Travel Requirements: 25-50%

Company Description