



グローバル企業・外資×ハイクラス転職

「語学力」を活かす転職なら、JAC Recruitment

【800～1200万円】 デジタルソリューションセールスプランナー

ロシュ・ダイアグノスティックス株式会社での募集です。 営業推進・企画のご経験の...

Job Information

Recruiter

JAC Recruitment Co., Ltd.

Hiring Company

ロシュ・ダイアグノスティックス株式会社

Job ID

1558508

Industry

Pharmaceutical

Company Type

International Company

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

8 million yen ~ 12 million yen

Work Hours

08:30 ~ 17:15

Holidays

【有給休暇】入社7ヶ月目には最低10日以上 【休日】完全週休二日制 土 日 祝日 年末年始、創立記念日 有給休暇※有給休暇は...

Refreshed

October 30th, 2025 07:00

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 NJB2327166】

デジタルソリューションセールスプランナー

デジタルソリューションセールスプランナーは、検体検査、遺伝子検査、ポイントオブケア検査領域などロシュの主要事業領域において、顧客のビジョンを実現するために、担当するセールステリトリーの営業担当をはじめ、本社関係部門と連携し、デジタルヘルスケアソリューションの提案構築から運用設計、安定稼働のプロジェクトを主体的に推進します。また中長期的な視点から、各テリトリーにおける自治体の医療政策やグループ病院等の動向から、新たなソリューション企画策定

とモデルケース実現を牽引する重要な役割を担っていただきます。

業務内容：

- デジタル戦略、事業計画を理解し、事業目的、売上、利益目標達成に向けて貢献
- 各セールステリトリーのデジタルCoE（センター・オペ・クセレンス）として、各案件におけるデジタルソリューション提案全体をリードし、具体的な要件定義、顧客の新しい運用デザイン、機能要件を明確化し、顧客との合意形成を実施する。
- 顧客課題を把握し、当社の保有するソリューションを中心に、課題解決に必要な新たなソリューション構築を3rd Party含めて全体提案を推進する。
- 医療機関の事業モデルを理解し、病院経営層、及び事務方への適切なコミュニケーションと提案による効果を訴求し、案件成立に向けて理解促進を図ることができる
- 単一病院ではなく、地域医療連携など、地方自治体やグループ病院が抱える医療課題を理解し、当社の強みを活かした課題解決提案を構築し、新しい提案モデルの施行と、導入ケースを構築する。
- 医療政策、予算構成などを理解し、新たな枠組みの予算を活用したマネタイズを実現し、顧客満足度最大化と生涯購入金額の最大化に寄与する。
- 医療情報部門との関係を強化し、3省2ガイドラインはじめセキュリティポリシーに則ったシステム構成案を策定、医療情報部門と合意形成をする。
- グローバル開発部門からリリースされる新製品をAPACのGo To Marketチームと連携し、その分野で最適と思われるKOLを探索し、パイロット試験を実施できるよう合意形成を構築する。
- 各担当セールステリトリーの競合情報を収集し、必要な対策案をBI本部内で起案、ビジネスリードをはじめとして具体的なアクション設定と活動を実行する。
- 担当するセールステリトリーにおいて、デジタル分野の教育を実施し、社内のデジタルスキル向上に貢献する。
- 将来のキャリアアップに向けた自己開発を積極的に行い、ビジネスリード候補として本部全体、会社全体への好影響を与える活動を実行する。

Required Skills

応募要件：

- 学士以上の学位を持ち、検査領域で5年以上の実務経験を有している。
 - ヘルスケアITの提案、販売、構築経験が5年以上、そのうち検体検査機器含めた総合提案経験が3年以上ある。営業企画、商品企画の経験があると尚可。
 - SaMDなど医療DXに関連する経験があれば尚可。
 - 要件定義に必要なプロセス、及びドキュメント作成スキルを保有している。
 - 合意形成に必要なSLA SOWの策定し、顧客と合意形成を図ることができる。
 - 一般的なサイバーセキュリティ、及び3省2ガイドラインを理解し、必要なアクションを取ることができる。
 - 強力なビジネスセンスと市場の動向に対する理解力がある。
 - 経営知識を活用した資料の作成・ファイナンス計画（P/Lなど）の作成スキルがあると尚可
 - 高いコミュニケーション能力とステークホルダーマネジメントスキルを持ち、案件で構築した顧客ネットワークを活用し、よりビジネスを拡大するためにネットワーク拡大をすることができる
 - 強力な交渉力と案件クロージング力を保有する。
-
- 顧客向きのマインドセットがあること。
 - リーダーシップを発揮し、様々なレベルのステークホルダーを効果的に導くことができる
 - ビジネス中級レベルの英語力（TOEIC 600点程度）
-

Company Description

生化学・免疫学、遺伝子学、病理学など幅広い検査技術を用い、より早く、より正確な検査結果が得られる臨床検査システムを通じて「効率的な検査」と「医学的価値ある検査」を提供しています。また、検体の取違い等の人的ミスを防止する検体処理を自動化するシステムを提供し、検査の精度管理のみならず、検査室で勤務する方々の業務をシンプル化し、働き方改革を実現するサービスを提供しています。