



## Sales～Health and Nutrition～

法人営業（その他）のご経験のある方は歓迎です。

### Job Information

#### Recruiter

JAC Recruitment Co., Ltd.

#### Hiring Company

非公開

#### Job ID

1563735

#### Industry

Chemical, Raw Materials

#### Company Type

International Company

#### Job Type

Permanent Full-time

#### Location

Tokyo - 23 Wards

#### Salary

6 million yen ~ 8 million yen

#### Work Hours

09:15 ~ 17:30

#### 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 GW 夏季休暇 年末年始 夏季休暇5日

#### Refreshed

January 23rd, 2026 23:00

### 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 NJB2206626】

・組織の目標を達成するために行動する  
ヘルスケアビジネスの環境を把握し 当社の強みを顧客に訴求して、組織目標を達成する。  
目標設定・戦略策定を行う際に、マーケット動向などの定性・定量情報をチームに提供する。

・顧客ニーズの把握と効果的なプロモーションの実施  
営業活動を通じて、各レイヤーの顧客のニーズを把握する

顧客ニーズを把握した上で、効果的なプロモーション（広告宣伝物の作成、データ提供など）を立案・実行する。  
上記を通じて、マーケット動向を把握し、チームメンバーに共有する。

・ステークホルダーとの関係構築

当社の代理店、エンドユーザー、サプライヤーなどのステークホルダーと友好関係を構築し、顧客ニーズを把握し、顧客満足を高めるための提案、取り組みを促進する。

社内のステークホルダー（他部門）とも連携を強化し、事業を伸長させる。

・販売予測（Forecast）の作成

顧客動向などを把握し、販売予測を立案する。

市場動向に合わせた販売価格の企画、立案を行い、拡販を図る。

・コンプライアンス遵守及びリスク管理

関連法令を遵守した営業活動を遂行する。

事業上のリスクを把握し、リスクを回避及び想定した対応を行う。

---

### Required Skills

・事業を伸長させようとする意欲と情熱を持っていること

・営業部門での実務経験（3年以上）

・顧客、サプライヤーなどのステークホルダーとの関係性の構築と維持できる能力

・PC等の操作ができる（Excel、Word、Power point）

・基礎的な英語でのコミュニケーション能力

・コンプライアンスに関する知識

・ヘルスケア業界での実務経験、デジタルマーケティングの経験があれば望ましい

・論理的思考力、計数管理能力、プレゼンテーション能力、ネゴシエーションスキルがあれば望ましい

---

### Company Description

ご紹介時にご案内いたします