



アメリカ系医療機器メーカーのリニューアルセールス(アップセル、契約更新など)/大手クライアントのパートナーセールス

クライアントはアメリカ本社の女性の健康のリーディングカンパニー

Job Information

Hiring Company

Japan Concentrix

Job ID

1565818

Industry

Other (IT, Internet, Gaming)

Company Type

Large Company (more than 300 employees) - International Company

Job Type

Permanent Full-time

Location

Kanagawa Prefecture, Yokohama-shi Nishi-ku

Train Description

Minatomirai Line Station

Salary

4.5 million yen ~ 6 million yen

Work Hours

9 : 00~18 : 00 (休憩60分、8時間勤務)

Holidays

完全週休2日制 (土・日)、祝日、夏季休暇、年末年始休暇 等

Refreshed

November 14th, 2025 17:21

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

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

私たちコンセントリクスは、大手クライアントの重要なビジネスパートナー企業として、その業務プロセスを支援しています。特に、クライアントの一員として顧客との接点を担い、専門知識と技術を駆使してセールス活動を含む各種業務を代行

し、収益拡大と顧客体験の向上に貢献しています。

【主な取引企業（ビジネスパートナー企業）】

- ・大手外資ソフトウェアメーカー
- ・外資金融機関
- ・外資医療機器メーカーなど

誰しもが利用してことのあるサービスを展開している業界をけん引する企業がクライアントになります。

<ポジション リニューアルセールス>

本ポジションは、疾患の早期発見と治療を通じてウィメンズヘルス（女性の健康）とウェルビーイング（幸福）の向上を目指すグローバルな医療機器企業プロジェクトでのリニューアルセールスのお仕事です。

女性の健康のリーディングカンパニーであるクライアント企業が提供する臨床的エビデンスに裏付けられた製品、サービスの既存顧客や見込み顧客に対して、その価値を伝えながら契約更新や提案営業をメインに行っていただきます。

主な業務内容は以下の通り

- ・所属チームでの契約更新やサービス販売を通じた目標達成
- ・週次・月次・四半期ごとの正確な売上予測の作成および報告
- ・製品知識やサービスに関する技術的理解および、顧客のニーズに応じた提案の実施
- ・顧客の懸念や製品利用の妨げとなる課題に対し、前向きな解決策の提示
- ・競合環境の把握および、既存顧客の維持並びに新規顧客の獲得
- ・電話・メールを通じた顧客対応（主にアウトバウンド）
- ・CRM（顧客管理システム）上の関連データの管理
- ・リードの精査・転換、カスタマーヘルスチェック、契約更新などの対応
- ・チームとの協働

選考プロセス

書類選考 → 人事面談 → 2次面接 → 3次面接 → 内定

- ・オンライン面接が基本となります。
- ・採用プロセスが一部変更になる可能性があります

雇用形態

正社員（3か月の試用期間有）

想定年収

500万～700万円

*経験考慮の上、当社規定に準ずる

勤務地

横浜市西区みなとみらい3-6-3 MMパークビル11階（横浜オフィス）

最寄駅：みなとみらい線 みなとみらい駅直結

休日休暇

完全週休2日制（土日祝）

- ・年次有給休暇
- ・日本特別休暇（3日）
- ・誕生月休暇、
- ・傷病休暇（5日）
- ・感染症休暇（10日）
- ・ボランティア休暇
- ・その他特別休暇（忌引、結婚、受験、出産等）

福利厚生

- ・社会保険完備（関東ITソフトウェア健保加入）
- ・団体障害保険、団体生命保険、団体所得保険加入
- ・各種研修制
- ・永 勤続表彰
- ・定期健康診断
- ・EAP（従業員支援プログラム）

Required Skills

応募必要条件

- ・2年以上のカスタマーサービスまたは営業職での実務経験をお持ちの方
- ・個人およびチームでの営業目標の達成実績をお持ちの方
- ・ハイボリュームコールの対応経験をお持ちの方
- ・新しいテクノロジーやデータを学ぶ意欲をお持ちの方
- ・課題解決力（問題に対して自発的に取り組める方）をお持ちの方
- ・オフィスソリューション製品の操作スキルをお持ちの方
- ・Salesforceまたは同等のCRM使用経験をお持ちの方

Company Description