



**Morgan
McKinley**

【外資系歯科医療機器】SFE : SalesForce Effectiveness | 営業企画に貢献

安定感のある医療機器業界でキャリアアップを目指しませんか

Job Information

Recruiter

[Morgan McKinley](#)

Job ID

1569820

Industry

Bank, Trust Bank

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

Negotiable, based on experience

Refreshed

January 6th, 2026 00:00

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

世界的に有名な外資系歯科医療機器メーカーにて、営業企画・SFE（Sales Force Effectiveness）を担当していただきます。

営業チームを支援するツールやデータの整備、業務プロセスの改善、インセンティブ設計をリードし、営業部門のパフォーマンスを最大化する役割です。

重要プロジェクトの主導、海外チームとのやりとり、データドリブンな意思決定に関する議論など、汎用性の高いスキルを身につけながらキャリアアップを目指せます。

主な職務内容

- SalesforceなどのCRMツールや営業支援ソフトの運用・管理
- 営業活動や成果を可視化し、効果的な分析を可能にするダッシュボード/レポートの作成

- 売上予測・事業パフォーマンス分析および戦略立案サポート
- 営業プロセス改善プロジェクトの推進
- 四半期ごとのインセンティブプランの設計・支払管理
- 契約書の作成や電子署名の管理（法務チームと連携）
- スキルギャップの特定、営業研修の企画・実行

A leading **global medical device company** is hiring a **Sales Force Effectiveness (SFE) Specialist** to support sales operations with tools, data, and strategic processes. This position plays a central role in optimizing the commercial function by leading SFE initiatives, improving compensation frameworks, and leveraging CRM data. The role is ideal for candidates who are highly analytical, bilingual, and excited to collaborate across global teams while contributing to healthcare innovation.

Key Responsibilities

- Manage CRM tools (e.g., Salesforce) and other sales software to support operational efficiency
- Develop and maintain dashboards and reports to track KPIs and business trends
- Conduct sales forecasting and provide insights on business performance
- Lead sales operations and process improvement projects across cross-functional teams
- Design and manage quarterly sales incentive plans and ensure accurate payments
- Coordinate with legal and compliance teams on contract management and digital signatures
- Identify training gaps and develop programs to enhance sales capabilities

Required Skills

必須条件 経験・資格 :

- 大卒以上
- 社会人経験4年以上
- Salesforceの操作経験
- データ分析スキル
- プロジェクトマネジメント能力

ソフトスキル :

- 最低限の指示で自律的に仕事を進められること
- 成果を意識して業務に取り組めること
- 誠実さ、倫理観
- チームワーク
- リーダーシップ

語学力 :

- 日本語：ネイティブルベル（社内外との調整業務に必須）
- 英語：ビジネスレベル（グローバルチームとの連携あり）

歓迎条件

- 医療機器業界、または営業管理業務経験があれば尚可
- 営業関連のプロセス改善や営業戦略に携わった経験
- インセンティブ設計やビジネスインテリジェンツールの使用経験

Required Skills and Qualifications Experience:

- Bachelor's degree with 4+ years of relevant business or sales operations experience
- Proficient in **Salesforce** and business analysis; ability to manage independent projects
- Background in sales management or medical device industry preferred

Soft Skills:

- Strong ethical standards and ability to manage multiple priorities simultaneously
- Results-driven with attention to detail
- Collaborative mindset with leadership capabilities

Language Requirements

- Japanese:** Native level
- English:** Intermediate to Business level

Preferred Skills & Qualifications

- Experience working in a **global sales organization or matrix environment**
- Knowledge of sales compensation modeling or business intelligence tools
- Familiarity with commercial enablement in the healthcare or life sciences sector

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。