



Morgan
McKinley

【外資系ウィメンズヘルス】営業（東北エリア） | マンモグラフィ装置など

充実したインセンティブ制度も。

Job Information

Recruiter

Morgan McKinley

Job ID

1572399

Industry

Bank, Trust Bank

Job Type

Permanent Full-time

Location

Miyagi Prefecture

Salary

Negotiable, based on experience

Refreshed

January 13th, 2026 19:50

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Basic

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

外資系医療機器メーカーにて、マンモグラフィ装置や骨密度測定装置など、放射線検査機器の販売を担当していただきます。

仙台を拠点に、東北エリアの病院・医療機関への営業活動を推進し、地域医療に貢献できるやりがいのあるポジションです。グローバル企業ならではの安定感・インセンティブ制度も魅力。

主な職務内容

- ・ マンモグラフィ装置や骨密度測定機器の販売
- ・ 病院・クリニックなど医療機関との関係構築、新規顧客の開拓
- ・ 代理店との協力体制構築と営業支援
- ・ 市場動向や競合情報の分析を通じた営業戦略の最適化
- ・ チーム内での情報共有やビジネスアップデートの報告・連携

Join a global leader in **women's health and medical imaging technology** as a **Sales Representative** based in Sendai. In this regional role, you will drive sales of **breast health and diagnostic equipment** across hospitals in the Tohoku region. This is an exciting opportunity to combine your sales expertise and healthcare knowledge to directly contribute to early disease detection and patient care advancement.

Key Responsibilities

- Achieve sales targets by promoting **mammography and bone density equipment**.
- Develop and maintain strong relationships with **hospitals and medical institutions**.
- Work closely with **distributor partners** to drive business growth in the region.
- Analyze **market trends and competitor activity** to identify new opportunities.
- Share business updates and insights with your team through regular communication.

Required Skills

必須条件経験・資格：

- 放射線機器または診断装置の営業経験
- 病院・医療機関に直接提案・販売をした経験
- 現在仙台エリアに居住されていること（またはすぐに転居可能なこと）
- Microsoft Excel や Teams などの基本的なPCスキル
- 普通自動車運転免許（必須）

ソフトスキル：

- 医師・代理店・社内メンバーとの信頼関係構築力
- カスタマーファーストの姿勢で最善の成果を目指す姿勢
- 急な変化・変更にも前向きに対応できるポジティブ思考、課題解決力

語学力：

- 日本語：ネイティブレベル
- 英語：初級

歓迎条件

- 東北エリアでの医療営業経験
- 医療機器の大型商材の販売経験（キャピタルセールス）

この求人がおすすめの理由

- 乳がん検診を支える最先端機器の提供を通じて、女性の健康に貢献
- 安定感のあるグローバル大手
- 仙台勤務
- フレックスタイム制度あり
- 充実したインセンティブ制度

Required Skills and QualificationsExperience:

- Previous experience selling **radiology or diagnostic imaging equipment**.
- Proven track record in **hospital and healthcare sales**.
- Must currently reside in the **Sendai area**.
- Proficiency in **Microsoft Office tools** such as Excel and Teams.
- A valid **driver's license** is required.

Soft Skills:

- Strong relationship-building skills with **doctors, partners, and internal teams**.
- Customer-first mindset with the ability to **deliver value under pressure**.
- Positive and flexible problem-solving approach.

Language Requirements

- **Japanese:** Native
- **English:** Basic to Intermediate

Preferred Skills & Qualifications

- Experience in the **Tohoku region healthcare market**.
- Familiarity with **capital equipment sales cycles**.

Why You'll Love Working Here

- **Help save lives** by delivering essential healthcare solutions to hospitals.
- Competitive base salary with **high-performance bonus potential**.
- Work for a **globally recognized and stable medical device brand**.
- Stay based in **Sendai** while representing a **respected international company**.
- Flexible work options and **excellent benefits**.

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。