



Morgan
McKinley

【外資系医療機器】営業（名古屋） | 婦人科領域

医療機器の営業経験があれば、婦人科未経験でも歓迎！

Job Information

Recruiter

Morgan McKinley

Job ID

1573016

Industry

Bank, Trust Bank

Job Type

Permanent Full-time

Location

Aichi Prefecture

Salary

Negotiable, based on experience

Refreshed

January 20th, 2026 16:22

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、婦人科向け手術ソリューションを担当する医療機器セールスとしてご活躍いただきます。

名古屋を拠点に、中部エリアの病院・医師と密に連携し、最新の外科医療技術の導入と女性医療の向上に貢献するポジションです。営業として高い裁量を持ち、地域ビジネスの成長をリードしていただきます。

主な職務内容

- 名古屋を拠点に、婦人科向け手術ソリューションを担当していただきます
- 機器・関連消耗品の売上目標達成に向けた営業戦略・ビジネスプランの実行
- 産婦人科医、病院管理者、看護師との信頼関係構築および関係維持
- 医療従事者向けの**製品トレーニング（安全かつ効果的な使用方法）**の実施
- 手術時におけるオペ室内での技術サポート・製品ガイダンス
- 市場動向・競合情報の分析およびコンプライアンス遵守

This role is an exciting opportunity for a **Medical Device Sales Representative** to drive the adoption of advanced **gynecologic surgical solutions** in the Nagoya region. Representing a global leader in women's health technology, you will work closely with hospitals and clinicians to improve patient outcomes by introducing innovative medical devices. This position offers strong autonomy and the chance to be the key commercial driver in Central Japan.

Key Responsibilities

- Achieve sales targets for both capital equipment and consumable products by executing a structured business plan.
- Build and maintain strong relationships with gynecologists, hospital management, and nursing staff.
- Train medical professionals on the safe and effective use of products.
- Provide technical support and guidance in the operating room during surgical procedures.
- Monitor market trends and competitor activity while strictly adhering to compliance and regulatory requirements.

Required Skills

必須条件 経験・資格 :

- 医療機器業界での営業経験3年以上
- 普通自動車運転免許
- Microsoft OfficeやiPadなどの基本的なITスキル

ソフトスキル :

- コミュニケーション能力（医師・医療スタッフと信頼関係を築けること）
- 学習意欲・飲み込みの速さ（医療技術を迅速に理解・習得できること）
- ポジティブ思考（困難な環境でも前向きに取り組めること）

語学力 :

- 日本語：ネイティブルベル
- 英語：基礎レベル

歓迎条件

- 婦人科・外科領域の医療機器営業経験
- 手術室環境での製品サポート経験

この求人がおすすめの理由

- 女性医療の向上に直接貢献できる社会的意義の高い仕事
- 最先端の外科医療機器を担当
- 成長中の、専門性が高いチーム
- 名古屋を拠点に、中部地方におけるビジネス成長の中核を担うポジション
- 自主性が尊重され、成果が評価されやすい営業環境
- フレックスタイム制あり

Required Skills and Qualifications Experience:

- 3+ years of sales experience within the **medical device industry**.
- Valid driver's license to support daily field-based activities.
- Proficiency with computers, including Microsoft Office and iPad-based tools.

Soft Skills:

- Strong communication skills to build trust with doctors and hospital stakeholders.
- Ability to quickly learn and master new medical technologies.
- Positive mindset with resilience in a demanding, performance-driven environment.

Language Requirements:

- Japanese: Native level.
- English: Basic level.

Preferred Skills & Qualifications

- Experience selling surgical or operating-room-related medical devices.
- Background working with hospital decision-makers in a clinical environment.

Why You'll Love Working Here

- Your work directly contributes to improving **women's health and quality of life**.
- Opportunity to sell **cutting-edge surgical technologies** in a growing and specialized field.
- High level of ownership as the main driver of business growth in the **Nagoya and Central Japan area**.
- Flexible working style with autonomy in territory management.

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。