

【コンフィデンシャル案件】エリアセールスマネジャー | 整形外科領域

整形外科ビジネスの成長を牽引するリーダー募集

Job Information

Recruiter

Michael Page

Job ID

1575302

Industry

Medical Device

Company Type

International Company

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

12 million yen ~ 15 million yen

Refreshed

February 2nd, 2026 15:22

General Requirements

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

本ポジションは、整形外科領域における営業組織の統括とメンバー育成を担うマネジャー職です。チームと共に、担当エリア全体の売上拡大・マーケット開拓を推進いただきます。現場主義のスタイルが求められ、営業同行や施設対応を通して組織の成長をリードする役割です。

企業情報

整形外科領域に強みを持つヘルスケア企業で、技術力やサポート体制が医療現場から高い評価を受けています。営業が現場で成果を出しやすい体制も整っており、マネジメント経験を次のステップへ活かしたい方に最適です。

職務内容

- 担当エリアの営業計画立案と売上管理
- 部下のマネジメント、育成、営業同行
- 担当施設・代理店との関係構築およびビジネス推進
- エリア全体のパフォーマンス分析・改善施策実行

- 外出ベースでの営業支援（直行直帰型）
- 必要に応じたエリア内の出張対応

条件・待遇

別途案内

To apply online please click the 'Apply' button below. For a confidential discussion about this role please contact Keigo Narita on+81366276083.

Required Skills

【必須】

- 整形外科領域での医療機器営業経験
- ピープルマネジメント経験
- 直行直帰型の働き方に慣れており、現場で動きながらチームを導ける方
- 整形外科領域における最新の現場を理解しており、プランクが長くない方
- チームの和を保ちながら組織をまとめられる人物像

【歓迎】

- エリア統括や大規模商圈での営業管理経験
 - 次のステップとして、より大きいマネジメントに挑戦したい方
 - 英語力（必須ではないが将来的にプラス）
-

Company Description

整形外科領域に強みを持つヘルスケア企業で、技術力やサポート体制が医療現場から高い評価を受けています。営業が現場で成果を出しやすい体制も整っており、マネジメント経験を次のステップへ活かしたい方に最適です。