



【米系医療機器大手】セールストレーニングマネージャー | AI技術も

社員教育や、学び続ける姿勢を大切にする企業風土も魅力

Job Information

Recruiter

Morgan McKinley

Job ID

1582620

Industry

Bank, Trust Bank

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

Negotiable, based on experience

Refreshed

March 17th, 2026 16:25

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 6 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

世界一流の医療機器メーカーにて、営業チームの成長を支えるセールストレーニングマネージャーを募集します。

日本国内の営業部隊のための戦略的な営業研修プログラムの企画・設計・実行をリードし、売上拡大と組織力向上を実現していただきます。

AIを活用した最先端の医療テクノロジーに携わりながら、ビジネス成果に直結する人材育成を推進できるポジションです。

社員教育や、学び続ける姿勢を大切にする企業風土も魅力。

主な職務内容

- 営業チームのための研修戦略の立案・実行
- 会社・ビジネス目標の把握

- 営業チームの定期的なスキル評価、課題抽出、改善施策の検討
- 企画立案から実施、効果測定まで**研修プロセス全体のマネジメント**
- CRMや営業データを活用した研修プログラムの改善
- プログラムのKPI分析および経営層へのレポートニング
- デジタルツール活用促進による営業生産性向上支援
- 医療機器・**AI医療技術**などの業界トレンドを踏まえた研修内容の最適化

Join a global American medical device company as a Sales Training Manager and lead impactful training initiatives that elevate commercial performance across Japan. In this role, you will design and deliver strategic sales training programs that enhance team capability, drive revenue growth, and align with business objectives in the medical device and life sciences sector. This is an excellent opportunity for a bilingual professional seeking leadership responsibility in a highly innovative, AI-driven healthcare environment.

Key Responsibilities

- Develop and implement a comprehensive sales training strategy aligned with company growth objectives in Japan.
- Assess sales team capabilities regularly and identify skill gaps to improve performance.
- Manage the full training lifecycle from planning and content development to execution and evaluation.
- Utilise sales data and CRM tools such as Salesforce to enhance program effectiveness and optimise results.
- Track training KPIs, analyse outcomes, and present performance reports to senior leadership.
- Support the adoption of digital tools and technology to improve sales efficiency and productivity.
- Stay updated on medical device trends, including AI-driven clinical decision support, to ensure training remains current and competitive.

Required Skills

必須条件経験・資格：

- 営業研修分野における実務経験5年以上
- 医療機器やライフサイエンス業界での営業経験3年以上
- 研修の企画から実行・評価までを自立して担当した経験
- Salesforceなどの営業支援ツールを活用したパフォーマンス改善経験

ソフトスキル：

- 優れたプレゼンテーション能力、ファシリテーションスキル
- 優れたコミュニケーション力と関係構築力
- 戦略的思考力
- ビジネスニーズの変化に対応する柔軟性

語学力：

- 日本語：ネイティブレベル
- 英語：中級

歓迎条件

- 血行動態モニタリング機器の知識
- **AIを活用した臨床意思決定支援ツール**の知見
- 医療機器分野での営業企画・マーケティング経験
- ビジネス英語（読み書き）ができれば尚可

この求人がおすすめの理由

- 世界一流の医療機器メーカーでキャリアアップ
- 最先端のAI医療機器・医療テクノロジーの普及をサポート
- 優秀な営業チームの成長を支援するやりがい
- 社員教育や、学び続ける姿勢を大切にする企業風土
- リモートワーク・フレックスタイム制度あり
- 基本給1,100万円（～経験スキルにより応相談）の高報酬案件

Required Skills and Qualifications Experience:

- Minimum 5+ years of experience in sales training.
- At least 3 years of experience in medical sales within the life sciences or medical device industry.
- Proven ability to independently manage end-to-end training programs.
- Experience using data analytics and CRM systems such as Salesforce to drive performance improvement.

Soft Skills:

- Strong presentation and facilitation skills for diverse professional audiences.
- Excellent stakeholder management and relationship-building capabilities.
- Adaptable and able to adjust training strategies to meet evolving business needs.
- Strategic thinker with strong organisational skills and attention to detail.

Language Requirements

- Japanese: Native level.

- English: Business-level (written and verbal).

Preferred Skills & Qualifications

- Familiarity with hemodynamic monitoring technologies.
- Experience with AI-driven clinical decision support tools.
- Background in medical device sales promotion or marketing planning.

Why You'll Love Working Here

- Competitive compensation package within the range.
- Opportunity to work with advanced AI and medical technologies that directly impact patient care.
- Leadership role influencing the success of a high-performing sales organisation.
- Flexible work arrangements including remote work and flex time.
- Career growth within a globally recognised life sciences company.

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。