



【外資系医療機器】営業 | AI医療機器の市場開拓

医療・ライフサイエンス業界の営業経験を活かし、次世代医療テクノロジーの普及に貢献

Job Information

Recruiter

Morgan McKinley

Job ID

1583792

Industry

Bank, Trust Bank

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

Negotiable, based on experience

Refreshed

April 7th, 2026 14:00

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

世界的に評価の高い外資系医療機器メーカーにて、AI医療機器の市場開拓を担うセールスディベロップメントスペシャリストを募集しています。

人工知能（AI）とデータ解析を活用した、革新的なクリティカルケア・ソリューションを担当。新規市場の開拓およびディストリビューター（代理店）とのパートナーシップ強化を推進していただきます。

医療・ライフサイエンス業界での営業経験を活かし、次世代医療テクノロジーの普及に貢献できるポジションです。

主な職務内容

- AIツールや関連製品を担当し、新製品ローンチにおける初期顧客獲得から販売拡大までのプロセスをリードしていただきます
- 現在の営業チームでカバーしていない新規市場、新規顧客セグメントの開拓

- 市場動向および顧客ニーズの分析による販売戦略の立案・改善
- ディストリビューター・ネットワークの構築・管理、および販売計画の実行推進
- 医療従事者の課題のヒアリング、最適な医療機器ソリューションの提案

A global healthcare technology leader is seeking a **Sales Development Specialist** to expand market share in Japan by launching innovative **AI-powered medical devices** and strengthening distributor partnerships. This role focuses on developing new business channels, driving product adoption in healthcare institutions, and leading go-to-market execution in the medical device sector. You will play a key role in accelerating growth across Japan's healthcare and life sciences market.

Key Responsibilities

- Identify and develop new market segments beyond existing sales coverage.
- Analyze market trends and customer behavior to refine sales strategies and improve market penetration.
- Build and manage strong distributor partnerships to ensure effective execution of sales plans.
- Act as a clinical partner to healthcare professionals by understanding needs and recommending appropriate medical technologies.
- Lead end-to-end product launch activities, from first customer engagement to successful commercial rollout.

Required Skills

必須条件 経験・資格：

- 医療機器、またはヘルスケア分野での営業経験8年以上
- ディーラー/卸売業者/ディストリビューターの管理・提携経験、及びその実績

ソフトスキル：

- モチベーション
- スピード感のあるビジネス環境での自走力
- 傾聴を通じて顧客の潜在ニーズを把握し、課題解決につなげる姿勢
- 市場や組織の変化を前向きに捉え、柔軟に対応する力

語学力：

- 日本語：ネイティブレベル
- 英語：中級以上

歓迎条件

- ビジネスレベルの英語力（グローバル連携のため）
- 医療機器分野におけるプロダクトマーケティング経験
- クリニックや医療機関向けの営業・事業開発経験

この求人がおすすめの理由

- 命を支えるAI医療機器のローンチに貢献
- 新セグメントをゼロから構築していくやりがい、裁量
- ブランドバリューのある世界的な企業でキャリアアップ
- キャリア支援や学習機会も充実
- フレックスタイム制度あり

Required Skills and Qualifications Experience:

- 8+ years of sales experience in the medical device, healthcare, or life sciences industry.
- Proven track record of managing distributor networks and achieving sales targets.
- Experience in new product launches or market expansion initiatives.

Soft Skills:

- Strong listening skills with the ability to understand and solve complex customer needs.
- Self-motivated and capable of working independently in a fast-paced environment.
- Flexible and positive attitude toward market and organizational changes.

Language Requirements:

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

Preferred Skills & Qualifications

- Experience in product marketing within the medical device industry.
- Sales or business development experience targeting primary care clinics or hospital networks.

Why You'll Love Working Here

- Lead the launch of cutting-edge **AI medical technologies** that directly impact patient lives.
- Opportunity to build and develop new market segments from the ground up.
- Join a respected global healthcare brand with strong career development pathways.
- Flexible working style including remote work and flex time options.
- Work in a collaborative, innovation-driven environment with global exposure.

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。