



【900～1300万円】トレーニングマネージャー

外資ライフサイエンス企業での募集です。医療機器営業のご経験のある方は歓迎です。

Job Information

Recruiter

JAC Recruitment Co., Ltd.

Hiring Company

外資ライフサイエンス企業

Job ID

1587179

Industry

Pharmaceutical

Company Type

International Company

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

9 million yen ~ 13 million yen

Work Hours

09:00 ~ 17:45

Holidays

詳細は求人ご紹介時にご案内いたします。

Refreshed

June 13th, 2026 09:00

General Requirements

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

【求人No NJB2249151】

■仕事内容

- ・ 必要な営業トレーニングと製品知識を提供し、営業担当者の年間予算目標および成果の超過達成を推進する。
- ・ Global Commercial Training (APAC) チームが決定した製品および営業トレーニング教材を営業担当者向けに計画、スケジュール、作成、提供する。
- ・ 学習者の能力とパフォーマンスを評価し、経営陣と学習者にフィードバックをし、必要なスキル向上を支援する。
- ・ ビジネスパートナーと協力し、製品学習、年次認定および評価を組織、管理、監視する。

- ・トレーニングプログラムの実施、営業コーチングなど、営業担当者やマネージャーとのトレーニング活動を実施するために必要な場合、居住地以外（この場合は日本国内）に出張する。
- ・ビジネスパートナーとの交流、トレーニングコンサルティング業務、トレーニングニーズ分析（TNA）などの新規開発トレーニングプロジェクトなど、組織内のその他のリーダーとしての責任を担う。
- ・リーダーシッププログラム、プレゼンテーション、コミュニケーション、その他の営業ソフトスキル研修プログラムの進行および/または調整ができる。
- ・商品トレーニング、新入社員トレーニング、CRMシステムトレーニングの企画、進行、調整ができる。

=====

- ・ Deliver essential commercial training and QIAGEN product knowledge to drive sales personnel in the overachievement of annual budgetary goals and outcomes.
- ・ Plan schedule develop and deliver product and sales training material as determined by the Global Commercial Training APEC team for commercial personnel.
- ・ Align regional training with global expectations bridge field needs with internal directives and execute plans and KPIs for effective implementation.
- ・ Evaluate learners' abilities and performance and provide feedback to management and the learners to aid in their needed skills development.
- ・ Work with stakeholders to organize administer and monitor product learnings annual certifications assessments.
- ・ Take on additional leadership responsibilities within the organization which may include engaging with the leadership team conducting training consultations and developing new training projects based on the product knowledge check (PKC) results.
- ・ Be able to facilitate and/or coordinate new hires onboarding products sales training and SFDC training programs.
- ・ This role is based in Japan but travel around the APEC region (up to 50%) is required to carry out training activities such as delivering training programs sales coaching etc. with sales reps and managers.

Required Skills

■必須要件

- ・ 学士号以上
- ・ 最低3 5年の営業および/または営業管理経験（IVD・ライフサイエンス・オンコロジー領域などのご経験）
- ・ ビジネスレベルの英語力を有すること
- ・ 高度な対人スキル
- ・ 優れたコーチングスキルと適切なプレゼンテーションスキル
- ・ MS Officeスキル、特にPPT開発、編集、配信に精通していること
- ・ バーチャルプレゼンテーションツール（Zoom、Teamsなど）の使用に精通していること

■歓迎要件

- ・ トレーナー資格保有者またはトレーニング・アセスメント資格保有者
- ・ 営業トレーニングの経験

■求める人物像

- ・ 個人の育成とコーチングに情熱を持っていること
- ・ 大勢の前でトレーニングやプレゼンテーションを実施することに情熱があること
- ・ 積極的かつプロフェッショナルな態度で行動し、営業チームのカルチャーに良い影響を与えることができること
- ・ 優れた組織能力、適切なプレゼンテーション能力、コミュニケーション能力があること
- ・ 優れたリーダーシップを発揮できること
- ・ 戦略的思考と意思決定ができること
- ・ 全社的な業績向上に貢献し、取り組む意欲があること
- ・ キーコンセプトを理解し、明確で論理的なアプローチで考えることができること

Company Description

ご紹介時にご案内いたします