



【Sales Manager】営業マネージャー/プレイングマネージャー ◆世界14拠点を持つイタリア企業の日本法人

世界TOPシェアを誇る"医療用ガラス容器"のグローバルリーディングカンパニー

#### Job Information

**Hiring Company**

OMPI OF JAPAN CO., LTD.

**Job ID**

1591605

**Industry**

Medical Device

**Company Type**

Small/Medium Company (300 employees or less) - International Company

**Non-Japanese Ratio**

Majority Japanese

**Job Type**

Permanent Full-time

**Location**

Tokyo - 23 Wards, Minato-ku

**Train Description**

Hibiya Line, Kamiyacho Station

**Salary**

10 million yen ~ 12 million yen

**Refreshed**

May 29th, 2026 13:16

#### General Requirements

**Minimum Experience Level**

Over 3 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

##### ◀募集要項・本ポジションの魅力▶

- 75年以上の歴史を持つ医療用ガラス容器のグローバルリーディングカンパニー
- 2021年にニューヨーク証券取引所に株式公開している成長企業
- 世界14拠点の製造工場を持つイタリア企業『Stevanato Group』の日本法人

- ・グローバルカンパニーの安定した財務基盤とベンチャー企業のような風通しの良い社風の両立

### 【概要/Client Overview】

イタリアに本社を置くグローバルカンパニー“Stevanato Group”の日本法人。

70年以上にわたり医療用ガラス一次包装容器(シリンジ、バイアル等)を世界14拠点で製造しており、非常に高いマーケットシェアを持つ業界大手企業。

2021年7月にニューヨーク証券取引所に株式公開している成長企業。

医療用ガラス容器のみならず、医薬品包装資材関連の幅広い製品を製造販売

- ：ドラッグデリバリーデバイス（オートインジェクター、ペンインジェクター）
- ：医薬品と包装容器の互換性、安全性を確認する分析業務
- ：医薬品中の異物検査機、デバイス組み立て装置などの生産設備

### 【ミッション/Mission】

日本市場における事業成長を牽引いただく【Country Sales Manager】ポジションです。

プレイングマネージャーとして、営業戦略立案から顧客開拓、売上拡大、チームマネジメントまで幅広く担当いただきます。

イタリア本社と連携しながら、日本市場でのさらなる事業拡大をリードいただくことを期待しています。

※会社プロジェクトに応じて、その他業務（HSE（安全衛生）管理や労務管理など）をご担当いただく場合があります。

### 【ポジション概要/Responsibilities】

#### 営業・事業開発（Country Commercial Development）

- ・日本市場におけるGo-to-Market戦略の立案・実行を推進
- ・市場分析や営業インサイトをもとに、持続可能かつ収益性の高い事業成長を実現
- ・営業戦略を具体的な目標・KPIへ落とし込み、予算を適切に管理
- ・売上目標、市場シェア拡大、収益性向上に向けた営業活動を統括
- ・営業チームマネジメント、営業プロセスの標準化・最適化・コスト管理
- ・既存顧客・新規顧客・意思決定者との強固な関係構築
- ・各ビジネスラインの進捗管理および課題解決の推進
- ・必要に応じて是正アクションを実施し、目標達成を支援

#### 営業オペレーション管理（Sales Operations Effectiveness Execution）

- ・Sales Operations、Customer Service、Product Management等の関連部署と密接に連携
- ・円滑な営業オペレーションの実行を推進
- ・高品質なカスタマーサービス維持に向けたプロセス・ツール導入
- ・営業戦略に基づく販売計画の策定・管理
- ・Commercial Team内の連携強化および戦略実行支援
- ・各部門と協働し、意思決定支援および事業目標達成を推進

#### レポート・分析（Reporting and Monitoring）

- ・市場動向や新たなトレンドを分析し、クロスセル機会を創出
- ・KPI分析および進捗モニタリング
- ・営業チームおよび関連部門と連携した改善施策の推進
- ・CRM等のシステム・データ・レポートの適切な管理および更新
- ・社内ポリシーやベストプラクティスに沿ったデータ運用管理

#### 予算管理（Budget Management）

- ・事業目標に沿った予算策定および適切な管理
- ・担当領域における収益性向上・コスト最適化

≪その他業務≫

#### ピープルマネジメント（People Management）

- ・チームメンバーの育成・コーチング・マネジメント
- ・タレントマネジメント、キャリア開発、教育研修の推進
- ・エンゲージメント向上および組織力強化

#### ステークホルダーマネジメント（Relationship Management）

- ・顧客・社内外ステークホルダーとの関係構築
- ・外部パートナーや業界関係者との協業推進
- ・新興市場における競争優位性の強化

### 【当社の魅力】

- ・多くのお客様に導入いただき高い評価を受けており、世界の上位50社に該当する製薬企業様の内、41社の製薬企業様に弊社製品をご利用いただいております。
- ・製薬メーカー、医薬品製造受託会社（CMO）等への直接販売です。
- ・グローバルに活躍したい方にはオススの環境で、業務を通じて語学力およびグローバルビジネススキルも高められます。
- ・フレックスタイム制、リモートワークも取り入れ、本人の裁量に任せた自由な働き方ができる環境です。

### 【雇用形態】

正社員（期間の定め無し）

試用期間：6ヶ月

【年収】¥10,000,000～¥12,000,000（月額¥500,000～¥750,000）

■月給制（年収を12分割いたします。）

■昇給制度：有

※上記は目安となり、経験・能力により決定します。

※業績・MBO評価に応じたインセンティブ賞与も加味した金額となっております。

#### 【勤務地】

■東京オフィス 東京都港区虎ノ門4-1-1 神谷町トラストタワー23F（神谷町駅直結）

※名古屋本社を拠点としたい方も相談可

■名古屋本社 名古屋市中区葵3-21-13 クラリティズビル4F（千種駅徒歩5分）

#### 【勤務時間】

9:00～18:00（休憩時間:1時間）

フレックス制:有（コアタイム10:00-15:00）

※営業職務は、事業場外みなし労働制を適用

#### 【休日休暇】

完全週休2日制、夏季休暇、年末年始休暇、有給休暇、療養休暇制度有り

#### 【手当・福利厚生】

■通勤手当：交通費5万円まで/月

■出張食事手当、休日出勤手当

■社会保険：健康保険・厚生年金・雇用保険・労災保険

■産休・育休制度、インフルエンザ予防接種手当、ベネフィットステーション

#### 【スキルアップ・自己啓発】

■業務で利用する書籍購入、講座受講・英語トレーニング費用の会社負担

#### 【選考プロセス】

面接回数：計2回

※ご応募の際は、履歴書・職務経歴書・英文CVの3点をご提出いただけますと幸いです。

---

## Required Skills

### 必須経験

- ・ 製菓、ヘルスケア業界での法人営業経験（3年以上）
- ・ ビジネスレベルの英語力（直属上司がイタリア本社営業部長となります）
- ・ CRMに関する知見・経験

### 歓迎要件

- ・ アカウントマネジメント経験
- ・ マネージャーとして意欲がある方

### 求める人物像

- ・ 顧客志向やビジネス感覚がある方
- ・ 分析力や交渉力がある方
- ・ タイムマネジメント
- ・ 問題解決力
- ・ リーダーシップがある方
- ・ コミュニケーション能力

---

## Company Description