



【東京 | フルフレックス制】 セールス・営業職（予防医療ソリューション・ヘルスケア）

Job Information

Recruiter

JAC International Co., Ltd.

Hiring Company

グローバルヘルスケアITソリューション企業

Job ID

1603364

Industry

Healthcare, Nursing

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Shibuya-ku

Salary

4.5 million yen ~ 11 million yen

Work Hours

フルフレックスタイム制 / 1日の標準労働時間 8時間 / フレキシブルタイム 5:00 ~ 22:00（コアタイム無し）

Holidays

完全週休2日制（土日）、祝日休 / 有給休暇（年間最大25日）

Refreshed

September 2nd, 2026 01:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

None

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

【求める人物像・業務内容】

当ポジションでは健康保険組合や企業に対する予防医療ソリューションのセールスを担当いただきます。具体的には、健診事務代行や特定保健指導、ストレスチェック、個人毎の健康情報冊子など予防領域に関わる多くのサービスを開発、コーディネートする事で健康保険組合や企業に対して最適なソリューションを提案して頂きます。

当社は電子カルテや医事コンピューターのヘルスケアソリューションカンパニーです。予防医療領域は今後市場規模の拡大が予想されており、当社としても予防医療領域は収益の柱の1つとして確立させて行きたいと考えております。新規顧客獲

得に向けた提案活動はもちろんの事、企画と一緒にサービスを磨いていく、自ら売り方を考えて販売していくなど自発的に事業を前進して頂ける方にご参画を頂きたいです。

具体的には下記のご志向をお持ちの方を歓迎しております。

- ・ソリューション営業のレベルを上げていきたい
- ・サービス開発に携わる営業に挑戦したい
- ・ヘルスケア領域に挑戦したい、あるいはこれまでの知見を活かしたい
- ・連携などパートナービジネスに関わりたい

<入社後のキャリアパス>

まずは営業担当として新規顧客獲得をお願いいたします。

その後、実績・志向に応じて営業マネージャーやサービス企画、運用などキャリアを拡げて頂く予定です。

※ご経験やご希望を踏まえ、リーダーポジション（管理職）として採用させていただく場合があります。

Required Skills

【募集要件】

■必須条件

- ・ソリューション営業経験3年以上
- ・自ら考え、仮説をもって解決策を考えられる方
- ・現状に満足せず、常に自己成長を意識して働ける方

■歓迎条件

- ・新規営業経験
- ・ヘルスケア業界での営業経験
- ・事業開発フェーズのサービスに係わった事がある方
- ・パートナーセールスの営業経験

■期待する人物像

- ・自分の役割だけでなく、チームメンバーの意見や状況を理解し、協力し合いながら目標を達成した経験。
- ・目標数字の達成だけではなく、組織運営に重要な細かなタスクを着実に実行してきた経験。
- ・困難や不条理に直面した際、自分事として前向きに解決策を考え、実行した経験。
- ・成長や目標達成への意欲が高く、行動量を確保しつつ、質向上のために上司や周囲への相談により成し遂げた経験。

Company Description