営業チームリーダー（循環器AI医療機器）

AI循環器医療 × 営業リーダー｜日本市場立ち上げを牽引

Job Information

Hiring Company
MedHub-AI

Job ID
1605034

Industry
Medical Device

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards

Salary
9 million yen ~ 11 million yen

Refreshed
November 24th, 2026 01:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 3 years

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Fluent Level

Minimum Japanese Level
Native Level

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

- AIを活用した心血管医療ソリューションの営業戦略をリードし、日本市場の事業拡大を牽引
- 循環器領域のKOL（キーオピニオンリーダー）や主要病院との関係構築を通じ、医療DXの推進に貢献
- 営業チームのマネジメントから商談推進・契約締結まで幅広く担当し、事業成長の中核を担うポジション
- イスラエル本社を含むグローバルチームと連携し、国際的な環境でキャリアを築ける

【業務内容】

AIによるFFR（Fractional Flow Reserve：冠血流予備量比）解析プラットフォーム「AutocathFFR」の日本市場展開を推進していただきます。営業戦略の立案・実行、営業チームのマネジメント、病院・医師との関係構築、商談推進まで一貫して担当し、日本事業の成長をリードしていただきます。

営業戦略・事業開発

- 日本市場におけるGo-to-Market戦略および営業戦略の立案・実行
- 日本法人GMと連携し、事業拡大に向けた営業施策の推進
- 新規顧客・新規エリアの開拓による市場拡大

営業活動・案件推進

- 医師との初回コンタクトから契約締結まで商談全体をリード
- 商談停滞の原因を特定し、フォローアップや調整を通じて案件を前進
- 販売代理店や社内関係者との連携による営業プロセスの最適化
- 営業パイプラインの管理・分析・改善

顧客・KOLリレーション

- 循環器領域のKOLや病院の意思決定者との長期的な関係構築
- 顧客ニーズを把握し、最適なソリューションを提案
- 学会・医学会・展示会などでの会社および製品の紹介・営業活動

チームマネジメント

- 全国で活動する営業・フィールドマーケティング担当（2~3名）のマネジメント・育成
- 営業活動の進捗管理、コーチング、パフォーマンス向上支援
- 事業拡大に伴う組織づくり・チーム強化への貢献

グローバル連携

- イスラエル本社オペレーションマネージャーへのレポーティング
- グローバルチームと連携し、日本市場の営業活動を推進
- 本社の営業戦略や優先事項を日本市場へ展開

【応募資格】

必須条件

経験

- 医療機器、ヘルスケア、ライフサイエンス分野での営業経験
- 営業チームのリーダー・マネジャー経験、またはマネジメント候補となるシニア営業経験
- 営業パイプラインや案件管理を主体的に推進した経験
- 全国への出張を伴う営業活動に対応できる方

知識・スキル

- 循環器領域、生理学、またはインターベンション治療に関する知識
- FFRまたは循環器関連医療機器の知識・経験があれば歓迎
- 高いコミュニケーション能力およびリーダーシップ

語学

- 日本語：ネイティブレベル
- 英語：ビジネスレベル

歓迎条件

- 日本の循環器領域における医師・KOLとのネットワーク
- AI医療機器やデジタルヘルス製品の営業経験
- 医療学会・展示会での営業・マーケティング経験

【勤務地】

- 東京都（オフィス勤務）
- 日本全国への出張あり

【給与】

- 年収：900万円~1,050万円
  （経験・能力・資格を考慮のうえ決定）

Required Skills

求める人物像

当社では、高い営業力と循環器領域における豊富な経験を兼ね備えた、意欲的な方を募集しています。

特に、**冠動脈生理学（Coronary Physiology）**、とりわけ**FFR（Fractional Flow Reserve）やiFR（Instantaneous Wave-Free Ratio）**に関する実務経験・知識をお持ちで、日本の医療現場やヘルスケア市場への理解がある方を歓迎します。

また、日本の循環器領域において**医師やKOL（キーオピニオンリーダー）とのネットワークや信頼関係をお持ちの方**は大きな強みとなります。

さらに、本ポジションでは海外チームとの日常的なコミュニケーションが発生するため、**英語で円滑に業務を進められるビジネスレベル以上の英語力**が必要です。

Company Description