



【宮崎、鹿児島 熊本 | ~ 1100万円】 診断機器・医療機器 営業職

Job Information

Recruiter

JAC International Co., Ltd.

Hiring Company

欧州発診断機器・診断薬メーカー

Job ID

1605488

Industry

Medical Device

Company Type

Large Company (more than 300 employees) - International Company

Job Type

Permanent Full-time

Location

Japan

Salary

5 million yen ~ 11 million yen

Salary Bonuses

Bonuses included in indicated salary.

Salary Commission

Commission included in indicated salary.

Work Hours

始業 8:30 ~ 終業 17:15 (休憩60分) / フレックスタイム制度適用 (コアタイム: 11:00 ~ 15:00)

Holidays

休日: 土曜日、日曜日、国民の祝日、年末年始 (12月29日 ~ 1月4日)、創立記念日 (8月1日)

Refreshed

August 17th, 2026 00:00

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

【職務内容】

担当エリアの大学病院、総合病院、臨床検査センターなどを対象に、新規開拓を中心としたコンサルティング営業をお任せします。まだ自社製品を導入していない医療施設へアプローチし、医療現場や検査室が抱える課題をヒアリングから抽出、解消に導くことが最優先のミッションです。自社製品をただ売り込むのではなく、お客様の課題解決に向けた最適なソリューションを提供していただきます。

【業務内容】

1. 新規開拓・コンサルティング提案営業（メインミッション）

- 臨床検査技師などの現場担当者から、医師、事務長そして経営層まで幅広くアプローチし、検査室の課題を抽出します。製品導入によって見込まれる改善点や新しい提案を粘り強く行い、新規導入を目指します。
- 生化学、免疫、遺伝子（PCR）、病理領域の検査機器をはじめ、検査室自動化やITソリューション、デジタルソリューションまで、多岐にわたる製品群の中から、顧客のニーズに合わせて最適な解決策を組み立て、費用対効果（ROI）の提示や契約交渉を行います。

2. 既存顧客への運用サポートおよび社内連携

- すでに導入いただいているお客様に対して運用面の課題解消もサポートしますが、業務の軸は新規開拓となります。
- 学術やエンジニアリングなど社内の専門部署と緊密に連携し、どうすればお客様にとって最適なサポートができるかを常に考え、関係各所を巻き込んでプロジェクトを推進していただきます。

【休日及び休暇】

休日：土曜日、日曜日、国民の祝日、年末年始（12月29日～1月4日）、創立記念日（8月1日）、その他会社が必要と認める日

休暇：

- ・年次有給休暇（法定付与日数に加えて会社独自の付与日数あり）
- ・特別休暇（結婚休暇、配偶者出産休暇、忌引き休暇、My Special Day休暇、夏季休暇、転勤休暇、罹災休暇、リフレッシュ休暇 など）

【諸手当、福利厚生】

福利厚生・社会保険：健康保険、厚生年金保険、雇用保険、労災保険

諸手当：住宅手当、フィールド手当、時間外、休日、深夜勤務手当、通勤手当、別居手当など

住宅手当（月額）：22,000円～

営業手当：月70,000円～

Required Skills

【応募資格（必須要件）】

- 医療業界における課題解決型の提案営業経験（対象顧客：大学病院、総合病院、または開業医・クリニック等）具体的には、以下のいずれかの経験において高い成果を上げている方
 - ・単なるモノ売りではなく、自社のリソースを組み合わせたソリューション観点での提案を行ってきた経験
 - ・院長・事務長などの経営層や、医師・臨床検査技師などの現場担当者などのキーマンに対するアプローチおよび強固な関係構築経験
- 普通自動車第一種運転免許（AT限定可）

【歓迎要件（優遇スキル）】

- 医療業界における新規開拓営業の経験。
- 臨床検査領域における専門知識、または同関連製品の営業経験。

【求める人物像（コンピテンシー）】

- Growth Mindset（変化を楽しむ力と成長意識）：先行きが不透明で変化の激しいVUCA環境をポジティブに捉え、自ら変化を楽しみながら新たな学びを獲得できる方。同時に、日進月歩の医療知識や製品技術を主体的に探求し、あらゆる経験を糧として継続的な自己成長と専門性の研鑽にコミットできる方
- Achieving Results（高い目標の達成に向けて、根気強く行動し続ける）：現状に満足せず高い目標を定め、目標達成

に向けて自分で考え、粘り強く行動する方。自己成長に向けて、失敗を恐れずに挑戦し続け、自発的に学び続ける
パッションがある方

- Managing Change (変化を前向きにとらえ、次のアプローチを柔軟に考える): 過去の成功ややり方にとらわれず、多様な視点やバックグラウンドを持つメンバーの意見も尊重して、より良いアプローチを考えられる方。ビジネスや組織の変化に柔軟に対応し、適切な行動をとることができる方
- Teamwork & Collaborations (チームワークとコラボレーションを促進する): 個人 (I) よりチーム (We) を重視し、強力な信頼関係を構築して協働し合える方。困難な状況に直面しても他責にせず、他者を尊重し、メンバーがベストを尽くせるようサポートし合える方。

Company Description