

【800～950万円】【3Mのヘルスケア部門独立会社】Sale Rep（創傷ケア）//東京

ソルベンタムイノベーション株式会社での募集です。 OTC営業のご経験のある方は...

Job Information

Recruiter
JAC Recruitment Co., Ltd.

Hiring Company
ソルベンタムイノベーション株式会社

Job ID
1622324

Industry
Medical Device

Company Type
International Company

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards

Salary
8 million yen ~ 9 million yen

Work Hours
08:45 ~ 17:15

Holidays
【有給休暇】入社7ヶ月目には最低10日以上 【休日】完全週休二日制 土 日 祝日 GW 年末年始

Refreshed
November 12th, 2026 14:58

General Requirements

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Business Level

Minimum Japanese Level
Native Level

Minimum Education Level
High-School

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

【求人No NJB2408948】
ネガティブプレッシャー創傷治療（NPWT）およびスキンケア製品チームの営業担当として、創傷ケア製品ポートフォリオの売上拡大を担っていただきます。
急性期医療現場での製品導入促進や、臨床営業活動の強化を通じて市場シェア拡大と継続的な製品利用を推進していただきます。
代理店パートナーとのコミュニケーションや協力体制の強化も含まれます。
また、他の営業チームとも連携し、病院セグメントにおける会社全体の市場シェア拡大にも貢献していただきます。

本ポジションはHCBGメディカルソリューション事業部・営業部・東京支店に所属し、レポート先は営業グループリーダー（営業マネージャー）です。

【主な業務内容】
・創傷ケア製品の売上目標達成に向けた営業戦略
・実行計画の策定と推進、製品のライフサイクル（プロセス）成熟度に応じたエリア/施設ごとの営業戦略立案と、主力製品の競合対策
・拡販GPO（購買組織）施設での製品導入
・継続利用活動の推進担当代理店の成長目標達成と、チャネルチームとの連携による計画実行他営業グループや関連部門との協働による支店/営業部全体の成長への貢献

【具体的な活動例】
・医師やコメディカルスタッフへの製品提案/最新医療情報の提供。
・担当顧客向けの勉強会や製品説明（デモンストレーション）実施、周辺知識や適正使用の啓発。
・主な顧客は、形成外科医/心臓血管外科医/救急外科医などの医師、看護師、臨床工学技士、資材管理などの事務部門
・担当エリア内での学会・ワークショップ・セミナー等の企画/実施
・創傷ケア分野に精通したマーケティング/メディカルアフェアーズチームと連携し、臨床トレーニングやサポートを通じた製品採用推進
・営業活動や案件パイプラインの効果的な管理、定期的なパイプライン状況・営業効果のレビューによる売上成長と受注率向上

Required Skills

【求められる条件・スキル】
・営業経験5年以上（うち医療機器業界での実績ある販売経験3年以上）
・強い交渉力とコミュニケーション力。多様なステークホルダー（医師、看護師、臨床工学技士、材料管理やユーティリティ部門などの管理部門）と信頼関係を構築し、販売目標を達成してきた実績があること
・販売代理店との間で、双方にとって有益なパートナーシップを構築してきた成功経験
・Salesforce（SFDC）を活用し、販売パイプラインおよび顧客関係（CRM）を効果的に管理できること
・ビジネスレベルの英語力（英語は社内文書やビジネスプロセスで頻繁に使用されます）
・普通自動車運転免許

【歓迎要件】
経済学、経営学または関連分野の学士号（経済原理やビジネス戦略分析の基礎知識）
関連分野の修士号があれば尚可。

Company Description

ソルベンタムは３Mのヘルスケア部門が独立した企業となっております。ソルベンタムの語源は「solving（解決）」と「momentum（勢い）」という2つの単語にあります。「Solving（解決）」は、画期的な解決策を見出すことへの当社の献身を表しています。当社は医療従事者の声に真摯に耳を傾け、医療従事者のため、そして医療従事者が向上させる世界中の多くの人々の生活のために、決して解決し続けることを止めません。「Momentum（勢い）」は、より迅速で軽快なイノベーションの象徴です。大小を問わず、あらゆる達成を積み重ねることで、当社の勢いは障壁を乗り越え、突破口へと向かいます。ソルベンタム（本社：米国ミネソタ州）は70年以上にわたって医療にイノベーションを提供してきた当社は、お客様の最大の課題の解決に貢献することで、業界を前進させ続けています。私たちは、サービスを提供するすべての人々のためにアウトカムの改善に専念します。そしてそれを原動力としてさらに新しいつながりを作り、新たな突破口を拓いていきます。世界300カ所以上のオフィスや施設で、お客様やパートナーと密接に協力し、国境を越えて前向きな医療成果を生み出しています。共通のビジョンを実現するために、当社はあらゆるバックグラウンドから多様な才能と視点を活用し、お客様の緊急の課題に取り組むだけでなく、将来のニーズを予測しています。ソルベンタムは、世界中のプロフェッショナルの勇気と無限の洞察力を頼りに、お客様やお客様を信頼する人々のために卓越した成果を達成します。医療の課題が未解決のままである限り、私たちはそれに共感し、仕事を通じて数え切れないほどの人々の生活を改善できるという、ゆるぎない信念をもって、みなさまをサポートします。