アカウントマネージャー - 眼科分野

眼科医療機器の提案営業を通じ、担当エリアの事業成長を牽引するポジション

Job Information

Recruiter
Morgan McKinley

Job ID
1622836

Industry
Bank, Trust Bank

Job Type
Permanent Full-time

Location
Hyogo Prefecture

Salary
Negotiable, based on experience

Refreshed
November 12th, 2026 15:02

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 3 years

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Daily Conversation Level

Minimum Japanese Level
Native Level

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

眼科医療機器の営業担当として、医療機関や販売代理店との関係構築を通じ、製品の普及と担当エリアの事業成長を推進するポジションです。

主な職務内容

- 担当する医療機関を定期的に訪問し、製品紹介、価格交渉、製品情報の提供および適正使用の促進を行う。
- 医師や医療スタッフに向けた製品説明会・プレゼンテーションを企画・実施する。
- 製品デモンストレーションを通じて、製品の適正使用をサポートし、導入後のフォローアップを行う。
- 医療機器販売代理店との関係を構築・維持し、定期訪問、製品紹介、説明会、価格交渉などを推進する。
- 医療機関や医療従事者を対象とした講演会・学会などのイベント運営をサポートする。
- 社内の他事業部門と連携し、眼科領域における幅広い製品・ソリューションの提案を行う。
- 当施設の目標達成と事業拡大に向け、顧客との関係強化や営業活動を主体的に推進する。

Required Skills

必須条件 経験・資格：

- 3年程度の営業経験。
- 顧客への提案・交渉を含むセリングスキル。
- 基本的な顧客管理および営業活動の自己管理能力。

ソフトスキル：
- 医師や医療従事者、販売代理店など、幅広い関係者と信頼関係を構築できるコミュニケーション能力。
- チームメンバーと主体的かつ協力的に連携できる方。
- 顧客に対して誠実かつ丁寧に対応できる方。
- 新しい知識や製品について積極的に学ぶ意欲のある方。

語学力：
- **日本語：**ネイティブ
- **英語：**会話的

歓迎条件
- 医療機器、製薬などヘルスケア業界での営業経験。
- 高単価などのコンサルティング型の営業経験。

採用企業について
世界有数の眼科医療分野に特化したグローバル企業であり、革新的な医療機器や製品を通じて、世界中の人々の視力と生活の質の向上に貢献しています。

この求人がおすすめの理由
- 国内外で高い市場シェアを持つ製品を扱い、製品競争力を活かした営業活動ができます。
- 製品紹介から手術立ち会い、導入後のフォローまで、顧客に深く関わる営業経験を積めます。
- 直行直帰が可能で、訪問スケジュールや時間管理を自分で調整できる自由度の高い営業スタイルです。
- 福利厚生が充実しており、社員の定着率が高く、長期的に活躍している社員が多い安定した職場環境です。

★異業界からのキャリアチェンジOKのレアポジションです！

対面研修、オンライン研修、自己学習コンテンツなど、未経験の領域でも専門知識を習得できる充実した教育体制が整っています。

Company Description

Morgan McKinleyは国際的な人材コンサルティング会社として、さまざまな業界・分野をリードする採用企業様と、スペシャリストとしてのスキルを有する人材とを結びつけるお手伝いをしています。1988年の創立以来、Morgan McKinleyの名は、「卓越した質のサービス」「市場知識の豊富さ」「No.1企業であり続けようとする強い意志」、そして何よりも「実績」を体現する会社として知られています。

リクルーティング スペシャリストである弊社コンサルタントまでお気軽にお問い合わせください。