



【東京】医療現場の課題を解決する提案営業 | 外資系医療機器メーカー | 直行直帰

20代・30代活躍！充実した研修制度でスキルアップ！

募集職種

採用企業名

カーディナルヘルス株式会社

求人ID

1293832

業種

医療機器

会社の種類

大手企業 (300名を超える従業員数) - 外資系企業

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区

給与

500万円 ~ 800万円

勤務時間

9:00~17:30

休日・休暇

完全週休2日制（土・日）、祝日、夏季休暇、年末年始休暇 等

更新日

2024年05月02日 05:00

応募必要条件

職務経験

1年以上

キャリアレベル

新卒・未経験者レベル

英語レベル

無し

日本語レベル

ネイティブ

最終学歴

大学卒：学士号

現在のビザ

日本での就労許可が必要です

募集要項

Summary

各医療機関へ各種カテーテルや輸液セット、フットポンプなど医療機器の提案営業。

Duties & Responsibilities:

- 各種医療機器を取り扱う提案営業として、以下のような業務をお任せします。

- 。課題のヒアリング
- 。課題解決策（製品、情報等）の提案
- 。製品の扱い方の説明・手術立ち合い等
- 。医療従事者向けの各種トレーニング・セミナーのサポートなど

【弊社の魅力①：充実した研修制度】

未経験入社でも専門チームによる3か月の研修で成長を後押しします。

医療の基礎知識、製品知識や取り扱い方はもちろん実際に導入する上で必要なノウハウだけでなく、それをどのように医療従事者の方にアウトプットするか、その営業手法まで指導を受ける事が可能

【弊社の魅力②：自宅と営業先の直行直帰が営業スタイル】

勤務スタイルは自宅と営業先の直行直帰。社内ミーティング等は自宅にて対応して頂くので、リモートワークになります。顧客担当エリアに転居・居住いただく必要がございます。

【勤務地】東京

営業部門での成長や昇進だけでなく、将来的に他部門へのキャリアチェンジも可能な環境です。

★なお、入社してからのトレーニングは自宅からオンラインで行っていただきます。

その為、入社日までの引っ越しが必須ではございません。トレーニング後に各拠点に配属になります。研修期間中にゆっくり引っ越し先を決めることが可能です。

【給与形態】基本給+インセンティブ ※経験に応じて変動あり。

★年2回のセールスインセンティブあり

昇給年1回（9月）

【その他待遇】

- 。営業リースカー貸与
- 。社宅（規定あり）
- 。赴任手当（規定あり）

スキル・資格

応募必須条件

- 。大卒以上
- 。法人営業経験（新規/既存）が2～3年以上の方
- 。課題解決型の提案営業経験のある方
- 。要自動車普通免許（AT限定可）

歓迎条件

- 。医療で社会に貢献したい方
- 。業界未経験の方歓迎
- 。以下の経験はより歓迎します。
 - 。医療機器の営業経験
 - 。医療機関での勤務経験
 - 。手術立ち合いの経験など

会社説明

We are Essential to Care

私たちは毎日、人々の生活を向上させるための製品とソリューションを提供しています。

カーディナルヘルスは、米国オハイオ州ダブリンに本社を置き、50年にわたり、世界30か国以上で、約4万4千人の従業員とともに世界中の医療機関、薬局、研究所等に総合的なヘルスケアサービスおよび医薬品・医療製品を提供しているグローバル企業です。

グローバルデータ 2021年2月現在

- 。社名—Cardinal Health Inc.
- 。設立—1971年
- 。CEO—Mike Kaufmann
- 。本社所在地—米国オハイオ州ダブリン
- 。事業内容—ヘルスケアサービス
- 。ウェブサイト—<https://www.cardinalhealth.com>

製品情報

- 。血管系
- 。圧迫療法関連製品
- 。消化器系
- 。外科排液系
- 。手術用手袋

- 呼吸器系
- 泌尿器系
- 電極
- 紫外線照射装置