

**【BtoB営業】医療機器OEM事業 | スタッフ～主任 | グローバルヘルスケアメーカー**

世界125か国以上でグローバル展開／在宅・フレックス勤務制度あり

募集職種**採用企業名**

PHCホールディングス株式会社

求人ID

1538868

部署名

診断薬事業部 マーケティング&セールス部 営業課

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)

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区

給与

600万円～850万円

更新日

2025年06月03日 00:00

応募必要条件**職務経験**

6年以上

キャリアレベル

中途経験者レベル

英語レベル

ビジネス会話レベル

日本語レベル

流暢

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**【募集要項 本ポジションの魅力】**

- ・ 英語をいかせるか：国内外のグローバルな大手メーカーを担当
- ・ 働き方：月数時間～10時間程度、在宅・フレックス勤務制度あり
- ・ 会社の特色：医療・ライフサイエンスで世界展開の上場企業

■仕事内容

開発製造受託サービスの法人営業として、既存顧客のアカウントマネジメントと新規顧客開拓を同時におこなっていただき

ます。主な顧客は、国内外のグローバル製薬メーカー/医療機器メーカーです。

▼業務内容詳細

- ・国内外の既存顧客を担当
事業計画達成に向けた販売交渉をおこなっていただきます。
- ・国内外の新規顧客開拓
新たな事業の柱をつくるために、企画・提案をおこなっていただきます。

▼業務イメージ

入社後最初の1～2年間：業務を覚えてもらうために、最初は既存顧客の1社を担当してもらいます。「既存顧客との販売計画達成に向けた交渉」「事業部内の関係部署と客先とのパイプ役」などを体得してもらいます。業務に慣れてきたら、新たな事業開発を担当してもらいます。

既存顧客との新たな事業開発を担当しながら、更には新規顧客の開拓を同僚や先輩社員に同行して経験を積んでももらいます。

将来的には、アカウントマネージャーとして複数年経験や実績を積んでいただいたのち、志向や強みによっては、マネジメント層へ挑戦いただくことも想定しております。

■魅力

- ・既存顧客のみでなく新規顧客の開拓を同時に取り組めたり、企画営業として顧客と事業開発を行えるやりがい
- ・国内外のグローバルな大手メーカーを担当し、規模の大きいビジネス経験が積める
- ・成長市場にて事業部の注力ビジネスをリード

▼担当製品

電動式医薬品注入器（インジェクター）、体外診断用機器

■組織について

診断薬事業部 診断薬事業部 マーケティング&セールス部 営業課：課長含め6名（男性5、女性1）と派遣社員1名にて構成されています。

40代の課長配下で、年齢層は20代から30代が中心です。

※営業課という名ですが、純粋な日々の売りをあげる販売活動のみならず顧客開拓や新たな事業開発を、マーケティング活動を通じて行う部署です。

■働き方について

- ・残業は月数時間～10時間程度
- ・在宅・フレックス勤務制度ありワークライフバランスのとりやすい環境です
- ・国内出張 毎月（国内各地）、海外出張 年3-4回程度（四半期に1回程度）

雇用形態

正社員

【試用期間】

主任級以下...3か月の試用期間あり

管理監督者...無

※試用期間中条件の給与や業務内容の変更無

在宅勤務・フレックス勤務の適用のみ変化有

給与

・想定年収 600万～850万 ※月残業10時間の場合

・月額基本給 33.5万～50万

勤務地 105-8433 東京都港区西新橋3-7-1

・JR「新橋」駅 烏森口より徒歩10分

・都営地下鉄三田線「御成門」駅 A5出口より徒歩8分

働き方詳細

【勤務時間】

- ・標準的な労働時間:9:00～17:30（所定労働時間7時間45分）
- ・休憩時間:45分
- ・時間外労働有無:有

・フレックスタイム制:

試用期間3か月終了後からフレックスタイム制の活用が可能です。

コアタイム...基本的なコアタイムは12:30～13:30となっていますが、例外により前後可能性があります。

フレキシブルタイム...7～22時までのフレキシブルタイム

※部署により活用状況が異なりますので詳細はお問い合わせください。

※管理監督者の場合はフレックス制度対象外となります。

（管理監督者は始業及び終業の時刻ならびに休憩時間をご自身の裁量で決定）

【在宅勤務】

在宅勤務制度を整えており、柔軟な働き方が可能です。

※試用期間中の扱い...基本的には試用期間終了後利用可能となりますが状況に応じ判断されます。

※部署により活用状況が異なりますので詳細はお問い合わせください。

【働き方に関する全社実績】

平均残業時間：13.2時間/月

有給取得平均日数：16.7日/年

※全職場全従業員を対象としたワークライフバランス活動の積極的な推進により、職場は業務の効率化推進とあわせて特徴ある年休取得推進(職場毎の一斉年休やプチ連続年休、プチチャレンジ休暇等)にも取り組んでいます。

諸条件

【待遇・福利厚生】

- ・通勤手当:全額支給
- ・在宅勤務手当:支給要件により支給有
- ・食事補助:支給要件により支給有
- ・育英補助給付金制度(子供手当・介護手当・地域手当):支給要件により支給有
- ・ヘルシードプラン(カフェテリアプランとして年最大10万円分利用可):支給要件により支給有
- ・社会保険:各種社会保険完備
- ・退職金制度:企業型確定拠出年金制度/前払い制度あり(選択制)(定年:60歳)

【教育制度・資格補助】

導入研修(入社時)、階層・職能別研修、e-learning(外部サービス利用補助含)、英語学習支援・TOEIC受験補助、各種技術研修、ほか

【その他】

- ・副業:可(要申請)
- ・労働組合
- ・財産形成積立選択型福祉制度
- ・屋内全面禁煙

【備考】

従事すべき業務の変更の範囲:当社業務全般

就業場所の変更の範囲:会社の定める場所

スキル・資格

<必須要件>

■言語要件

- ・ビジネス英語実務経験、または、ビジネス英語実務経験をお持ちでない場合はTOEIC650点程度以上あり、海外顧客を担当したい強い意志のある方

■その他要件

- ・下記のいずれかの複数年の営業経験をおもちの方:
 - 医療機器の営業経験
 - メーカーなどでの企画提案営業経験
 - 他業界のBtoBの営業の経験
 - 他業界のOEM／ODM営業経験
 - 長年の自社ブランドの営業経験から、今度は医療機器のOEM／ODMへチャレンジしてみたい方
- ・顧客への提案力
- ・粘り強く、社内外の関係者と円滑に関係構築・調整ができる能力

<歓迎要件>

- ・英文契約対応や英語での契約交渉のご経験
- ・医療機器の営業経験
- ・商材開発、技術開発、事業開発の経験

会社説明