



【美容医療機器／営業】 直行直帰&年休128日！ 年収600万～800万円＋インセンティブ！

エステティック機器の営業・エリアセールスマネージャー 医療機関・クリニック向け

募集職種

人材紹介会社

ジョブインパルスジャパン株式会社

求人ID

1550702

業種

専門商社

会社の種類

中小企業 (従業員300名以下) - 外資系企業

外国人の割合

(ほぼ) 全員日本人

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区, 港区

給与

600万円～800万円

時給

年収600～800万円 (月収50万～66.6万円/基本給：38万～50.6万円) 固定残業代 12～16万円＋インセンティブ有

勤務時間

10：00～19：00 (または 9:00-18:00) 休憩時間 1 時間 残業月 10～20時間

休日・休暇

年間休日 128 日 完全週休二日制 週休二日制 土日祝日 夏季休暇 年末年始 有給休暇

更新日

2025年07月10日 16:03

応募必要条件

職務経験

3年以上

キャリアレベル

中途経験者レベル

英語レベル

日常会話レベル (英語使用比率: 10%程度)

日本語レベル

ネイティブ

最終学歴

高等学校卒

現在のビザ

日本での就労許可が必要です

募集要項

日本国内で弊社製品を医師向けに説明、製品デモを実施、展示会でのPRなどの営業活動をご担当頂きます。入社後は約1カ月間の研修後、営業活動を開始するので美容医療機器未経験者の方でも安心です。

- ・担当エリアの中で優先度の高いターゲット顧客を特定し、効果的な販売プランを策定・実行
- ・有望な新規顧客を特定し、ビジネスを構築
- ・販売目標を達成するためのプロモーション計画の達成
- ・学会やセミナー、トレーニングなどにも関わり、医師の中でのブランド・製品の認知向上に貢献
- ・傾聴スキルとコンサルティングのアプローチで、顧客の抱える課題や悩みを理解し必要な情報やサポートを提供することで、信頼できるアドバイザーとして確立

■営業スタイル、レポートについて

- ・試用期間終了後は基本直行直帰での営業スタイル（遠方地への営業時には連泊での出張あり）
- ・販売活動を通じて得たセミナー、ワークショップ、顧客・競合・市場動向などの情報を上司にタイムリーに報告
- ・顧客情報を常にCRMに集約

■製品および市場の知識

当社で販売している美容外科、美容皮膚科、形成外科、産婦人科、泌尿器科、内科領域の医療機器全般（Facial, Body, Wellness）

- ・主な臨床データや試験結果について十分な知識と自信を持ってディスカッションでき、セールストークを効果的に展開。
- ・ブランド戦略と美容医療の事業計画を熟知し、事業計画の遂行における自らの役割と貢献を明確にする。
- ・市場の状況やトレンド、新規参入者、現在のビジネスに影響を与える可能性のある変化について、常に最新の情報を得る。

スキル・資格

【必須（MUST）】

- ・英語力：日常会話レベル
- ・日本語：ネイティブ

以下いずれかの経験をお持ちの方

- ・製薬会社や医療機器会社での営業経験（目安：5年以上）※美容医療業界の経験があると尚可
- ・化粧品業界での法人営業経験（目安：5年以上）※医療機器会社での営業経験があると尚可

【歓迎（WANT）】

- ・高額製品（キャピタル製品）を扱っていた経験
- ・皮膚科、形成外科、美容外科、産婦人科、美容皮膚科・泌尿器科等の領域における医療機器営業経験
- ・Google 関連製品（gmail, google calendar, google meets, G-drive など）への慣れ
- ・CRM システムを使った顧客管理経験
- ・普通運転免許あれば尚可

会社説明