

Genesis Healthcare

【他業界から挑戦できる】セールススペシャリスト | 遺伝子検査を通じて、次世代の健康社会を創る ◆ 新分野に挑戦したい方歓迎 ◆

医療・ヘルスケア業界未経験者も歓迎！自由で成長できる環境／社会貢献性◎

募集職種

採用企業名

ジェネシスヘルスケア株式会社

求人ID

1563367

部署名

営業部

業種

その他

会社の種類

中小企業 (従業員300名以下)

外国人の割合

外国人 少数

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区, 渋谷区

最寄駅

山手線、 恵比寿駅

給与

700万円 ~ 1000万円

勤務時間

9 : 30 ~ 18:00

休日・休暇

週休2日 (土・日・祝)、年次有給休暇 (入社月により4日~15日付与)

更新日

2026年02月19日 12:00

応募必要条件

職務経験

10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: 25%程度)

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

【企業概要 | About Genesis Healthcare】

ジェネシスヘルスケア株式会社（Genesis Healthcare Co., Ltd.）は、日本における遺伝子解析と個別化医療のバイオニアとして、20年以上にわたり、医療・創薬・研究・ヘルスケア領域で最先端のゲノムソリューションを提供してきました。

「科学の力で人々の健康寿命を延ばす」を使命に、企業・医療機関・研究機関と連携しながら、遺伝子解析データを活用した新しいヘルスケア価値を創出しています。

日本最大級の遺伝子データベースを保有し、ヘルスケアサービスから創薬・バイオ研究支援まで幅広い事業を展開。「科学×テクノロジー×人の可能性」で、より健康で持続可能な社会を目指しています。

【ポジション概要 | Sales Manager – Healthcare & Genomics Partnerships】

本ポジションでは、法人・医療機関・研究機関向けのセールス戦略の立案・実行をお任せします。
自社の強みである遺伝子解析・ゲノムデータを活用し、企業・医療機関の課題解決をリードしていくポジションです。

新しい市場の開拓や、業界を横断したアライアンスを推進し、日本のヘルスケア産業全体に新たな価値を生み出す「事業創造型営業」としての活躍を期待しています。

【主な業務内容 | Key Responsibilities】

- ・法人（企業・医療機関・研究機関）向けの提案営業・新規開拓
- ・自社の遺伝子検査・解析サービスの販売・導入支援
- ・販売代理店・パートナー企業とのリレーションマネジメント
- ・共同研究・アライアンスなどの提携企画・契約サポート
- ・新サービス開発に向けたマーケットリサーチ・社内提案
- ・チームおよび他部門（R&D・マーケティング）との連携

【このポジションの魅力】

「科学×ビジネス」で社会に貢献できる仕事

遺伝子やバイオテクノロジーを通じて、
人々の健康や生活の質を向上させる社会的意義の高いポジションです。

異業界からのチャレンジを歓迎

ヘルスケア・製薬・バイオ業界未経験の方でも、
「医療・健康・科学に興味がある」「新しい分野に挑戦したい」方を歓迎します。

自由でフラットなカルチャー

専門知識よりも“探究心と提案力”を重視。
自ら動き、考え、形にすることでチーム全体をリードできます。

国内最大級の遺伝子解析企業でキャリアアップ

スタートアップのスピード感と、確立した研究基盤を併せ持つ環境。
将来的には事業開発・営業戦略などへのキャリア拡大も可能です。

柔軟な働き方と評価制度

フレックスタイム制・カジュアルな服装OK。
成果や貢献度を正當に評価する報酬体系を採用しています。

【勤務地・条件】

- ・勤務地：東京都渋谷区（恵比寿駅）
- ・雇用形態：正社員
- ・給与：年収700万円～1000万円（経験・スキルに応じ優遇）
- ・勤務時間：9:30～18:00（フレックスタイム制）
- ・休日休暇：完全週休2日制（土日祝）＋有給休暇
- ・服装自由／リモート勤務応相談

スキル・資格

必須要件：

- ・法人営業経験10年以上（業界不問・新規開拓・アカウントマネジメントの両方）
- ・自ら考え、顧客や市場を開拓してきた経験
- ・論理的思考力とコミュニケーションスキル
- ・日本語：ネイティブレベル
- ・英語：日常会話～ビジネス初級レベル（メールや報告書読解が可能な程度）

歓迎要件：

- ・医療・製薬・ヘルスケア・化粧品・ヘルステック分野での経験

- 遺伝子やバイオに関する基礎的な知識や興味
- 新規事業開発、アライアンス、事業企画の経験
- 英語でのビジネスコミュニケーション経験（海外パートナー対応など）

会社説明