



Sales～Health and Nutrition～

法人営業（その他）のご経験のある方は歓迎です。

募集職種

人材紹介会社

株式会社ジェイ エイ シー リクルートメント

採用企業名

非公開

求人ID

1563735

業種

化学・素材

会社の種類

外資系企業

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区

給与

600万円～800万円

勤務時間

09:15～17:30

休日・休暇

【有給休暇】入社7ヶ月目には最低10日以上 【休日】完全週休二日制 土 日 祝日 GW 夏季休暇 年末年始 夏季休暇5日

更新日

2026年02月06日 00:00

応募必要条件

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

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

【求人No NJB2206626】

・組織の目標を達成するために行動する

ヘルスケアビジネスの環境を把握し 当社の強みを顧客に訴求して、組織目標を達成する。

目標設定・戦略策定を行う際に、マーケット動向などの定性・定量情報をチームに提供する。

・顧客ニーズの把握と効果的なプロモーションの実施

営業活動を通じて、各レイヤーの顧客のニーズを把握する

顧客ニーズを把握した上で、効果的なプロモーション（広告宣伝物の作成、データ提供など）を立案・実行する。
上記を通じて、マーケット動向を把握し、チームメンバーに共有する。

- ・ステークホルダーとの関係構築

当社の代理店、エンドユーザー、サプライヤーなどのステークホルダーと友好関係を構築し、顧客ニーズを把握し、顧客満足度を高めるための提案、取り組みを促進する。
社内のステークホルダー（他部門）とも連携を強化し、事業を伸長させる。

- ・販売予測（Forecast）の作成

顧客動向などを把握し、販売予測を立案する。
市場動向に合わせた販売価格の企画、立案を行い、拡販を図る。

- ・コンプライアンス遵守及びリスク管理

関連法令を遵守した営業活動を遂行する。
事業上のリスクを把握し、リスクを回避及び想定した対応を行う。

スキル・資格

- ・事業を伸長させようとする意欲と情熱を持っていること
- ・営業部門での実務経験（3年以上）
- ・顧客、サプライヤーなどのステークホルダーとの関係性の構築と維持できる能力
- ・PC等の操作ができる（Excel、Word、Power point）
- ・基礎的な英語でのコミュニケーション能力
- ・コンプライアンスに関する知識
- ・ヘルスケア業界での実務経験、デジタルマーケティングの経験があれば望ましい
- ・論理的思考力、計数管理能力、プレゼンテーション能力、ネゴシエーションスキルがあれば望ましい

会社説明

ご紹介時にご案内いたします