



【東京・港区】医療機器法人営業 | インセン有 | 土日祝休 | 年休 128 日 | イギリスを拠点に世界80ヵ国以上で展開！

世界80ヵ国以上で展開 | グローバル医療機器Good Design受賞

募集職種

採用企業名

BTL Japan 株式会社

求人ID

1565089

部署名

フィジオセラピー営業部

業種

医療機器

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

外国人 少数

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区, 港区

最寄駅

山手線、 浜松町駅

給与

600万円 ~ 1300万円

ボーナス

固定給+ボーナス

歩合給

給与： 歩合給込み

勤務時間

10:00-19:00(9:00-18:00 も選べます)

休日・休暇

完全週休二日制、土曜 日曜 祝日

更新日

2025年12月03日 09:00

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

基礎会話レベル

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**★アピールポイント**

- 英国に拠点を構えるグローバル企業
- 世界 80 カ国以上に支社を持ち、約 4,000 名の従業員が働いている急成長企業
- インセンティブで1,000万円越えが目指せる環境！
- キャリアステップの中でAPACとのミーティングに参加できる

会社概要

当社は英国に本社を構え、世界80カ国以上で法人展開している外資医療機器メーカーです。特に、整形外科、皮膚科、形成外科といった領域の医療機器の製造、輸入販売およびサービスメンテナンスを行っています。全世界 4,000 名ほどの社員と約500名の研究開発エンジニアと共に新しい技術の開発を行い、市場の需要に応じた製品を医療部門（理学療法、循環器）・美容医療部門で提供しております。

ポジション：法人営業

医療機器メーカーの当社にて法人営業の業務をご担当いただきます。
整形外科、リハビリテーション科、スポーツ整形などのクリニックや病院へ弊社製品の提案営業とユーザーサポートを行います。

主な業務内容

- 新規開拓営業
- 代理店向けに勉強会の実施や製品提案
- 導入先の病院・クリニックからのフィードバックを回収し、営業戦略へ生かす

取扱製品について

フィジオセラピー営業部の取扱製品は、磁器刺激装置/衝撃波治療機器/圧力波治療機器/自動間欠牽引装置になります。特に、BTL-6000FoCusは当社の看板商品でもあり、Good Design賞も受賞している機械です。また、集束型衝撃波治療機器（BTL-6000FoCus）は、競合も少なく製品力に強みはあるため今後の日本での市場拡大の為シェア率も高まっている注目の機材になります。

HP:<https://www.btljapan.com/product-info/>（Division2欄）**≪当社・本ポジションの魅力≫****◇ 外科領域として圧倒的な研究力と商品開発力**

当社は全従業員の約1割のメンバーが研究職となり、海外3拠点に研究所を構えております。
また、常に製品のアップデート・新製品のリリースも行っております。
研究力・商品開発力があるからこそ、全世界のフィールドセールスが取得した情報をもとによりものを提供しております。

◇ 海外拠点合同で行う年1回のグローバルMTGへの参加

当社では年に一度、アジアでアジア圏内の社員を集めたグローバルミーティングを実施しております。
トップセールス、マネジメントクラスを主に招いて、成功体験共有、懇談会を行います。

◇ インセンティブが充実！

営業担当として、売上が発生するとインセンティブが発生します。自身の売上、目標に応じてコミッションFeeを反映することが最大のメリットです！

当社のメイン機材の販売に動んでいただきます。今はまだライバル商材が少ない領域もあります。

選考プロセス：面接2回

1次面接（営業マネージャー、総務部マネージャー）→最終面接（代表、事業統括ディレクター）

雇用形態

正社員(試用期間：有 6 ヶ月(試用期間中の勤務条件:変更無し))

想定年収

年俸制：600 万円~800 万円（インセンティブ含まず）

年俸制(分割回数 12 回)

基本給：375,000~ 固定残業代：125,000~を含む/月

インセンティブあり：0-500 万円 ※左記に記載した上限を超えることもあります。

勤務地

〒105-0014 東京都港区芝2丁目3-3 JRE 芝二丁目大門ビル4階

最寄り駅：東京都営三田線 芝公園駅 徒歩 6 分

東京都営浅草線 大門駅 徒歩 7 分

山手線 浜松町駅 徒歩 7 分

■転勤 無し

■喫煙環境：喫煙ルームあり

■備考：リフレッシュルームあり

勤務時間

10:00~19:00(9:00-18:00 も選べます)、 休憩 60 分
残業 有：平均残業時間:20 時間
残業手当 有
固定残業代制 超過分別途支給
固定残業代の相当時間:40.0 時間/月

休日休暇

年間 128 日、完全週休二日制、土曜 日曜 祝日
有給休暇：入社半年経過時点 10 日 最高付与日数 20 日 ※前借り制度あり
夏季休暇は、7~9 月の間で有給とは別に特別休暇として 3 日間付与されます。
冬期休暇は、7 日間となります。

手当/福利厚生

- ・通勤手当 会社規定に基づき支給
- ・社会保険:健康保険:有 厚生年金:有 雇用保険:有 労災保険:有
- ・車両手当 3 万円~(年棒とは別途支給)※私有車を使用した場合のみ
- ・福利厚生：夏季休暇、冬期休暇、資格取得支援、定期健康診断、服装自由、オフィスでコーヒー、紅茶の自販機設置(無料)、有給前借り制度
- ・退職金 有※勤務 3 年以上の社員のみ対象

スキル・資格**応募必要条件**

- ・医療業界での法人営業経験 3 年以上
- ・新規顧客への営業経験
- ・第一種運転免許普通自動車

応募歓迎要件

- ・全社員200 人~300 人以上の企業規模での医薬品営業(もしくは医療機器メーカー営業)で3 年以上
- ・代理店との折衝経験がある
- ・現職はMR もしくは医療機器メーカー営業の方
- ・外資経験あり
- ・日本法人スタートアップ経験あり
- ・英語 (アレルギーがないレベルの最低限の語学力)

求める人物像

- ・改善意識を持って業務に取り組むことができる方
- ・マルチタスクが得意、セルフスターターの方

会社説明