



Sales Enablement Specialist SH

日本メドトロニック株式会社での募集です。 営業推進・企画のご経験のある方は歓迎...

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

日本メドトロニック株式会社

求人ID

1566917

業種

医療機器

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

700万円 ~ 1100万円

勤務時間

09:00 ~ 17:30

休日・休暇

【有給休暇】有給休暇は入社時から付与されます 初年度 10日 1か月目から 【休日】完全週休二日制 土 日 祝日 年末年始入...

更新日

2025年11月27日 14:43

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 NJB2260185】

【Main Mission of Job】

当社の成長をさらに加速させ、データドリブンなセールス&マーケティング活動をさらに強化するために、データドリブンマーケティングシニアスペシャリストを募集します。このポジションでは、データ収集・管理・分析を通じてマーケティング戦略の最適化と効果的なオペレーションを推進いただきます。また、営業チームが最大限のパフォーマンスを発揮できるよう、営業プロセスの最適化やデータ分析による営業戦略やセールスイネーブルメント業務の強化に貢献いただける方をお

待ちしています。

【Main Responsibilities】

“A Day in the Life”

- ・営業関連のデータオペレーションの設計・管理
各種営業活動に関連するデータ収集・管理・運用を担当し、効率的なデータフローを設計・実行する。
- ・営業データの収集および管理:
CRMやその他の営業系ツールを活用して、営業データを収集、管理します。データの一元管理を通じて、営業活動の質を高める。
- ・ダッシュボードおよびレポート作成:
BIツールを用いて、営業データの可視化を行います。ダッシュボードやレポートを作成し、経営陣や営業チームに対するインサイトを提供します。
- ・ハイパフォーマーの分析およびベストプラクティスの展開
ハイパフォーマーの特性や成功パターンを分析し、営業チーム全体のパフォーマンス向上を目指し、営業活動をモニタリングし、定期的にレポートを行う
- ・データ統合および管理
セールス&マーケティングキャンペーンデータ、市場データ、顧客データを統合し、データベースの一元管理を行います。チームが必要とするインサイトを迅速に提供できる環境を構築する。
- ・データ分析および営業戦略の最適化
各種データを分析し、営業戦略のパフォーマンスを評価する。改善点を提案し、データに基づいた戦略的な提案を支援する。
- ・ログデータの分析:
マーケティングおよび営業活動に関連するログデータを収集、分析し、顧客行動や市場トレンドを把握し戦略に反映させる。
- ・データフローの設計:
Sales Marketing 活動に必要なデータフローを設計し、効率的なデータ管理と分析を可能にします。データの流れを最適化し、業務の効率化を促進する。
- ・BIツールを用いたデータの可視化
各種データを用いて仮説検証を行い、重要な変数を設定する。Power BI/ TableauなどBIツールを活用し、営業データを可視化し、定量的なインサイトを提供します。
- ・トレーニングおよびスキル開発
営業チーム向けに社内に導入されているデジタルツールやプロセスの利用方法を教育し、チームの効率を高める。
- ・マーケティング活動の最適化:
BIツールを用いてマーケティング活動のデータを可視化し、得られたインサイトを基にマーケティング戦略の最適化を促進する
- ・モデリングとアウトプットの可視化:
BIツールを用いて可視化し、経営陣や関係者にわかりやすい形でアウトプットを提供し、データに基づいた意思決定を支援する。
- ・立ち合い契約関連のデータ管理・営業とのコミュニケーション
- ・患者登録件数の向上のためのアクション・管理

REPORTING TO : Structural Heart Senior Director

スキル・資格

【Skills/Competencies】

〈Must Haves〉

- ・データドリブンな営業戦略支援の経験
- ・CRMシステムおよび営業系ツールの使用経験
- ・BIツール（例: Tableau Power BI）によるダッシュボード作成およびデータ可視化の経験
- ・データ分析およびモデリングのスキル
- ・営業プロセスの設計・改善経験
- ・マーケティングキャンペーンの評価およびデータ分析経験
- ・マーケティングキャンペーンデータおよび市場データの統合経験
- ・情報処理、データベースを扱った業務経験

Skills/Knowledge

- ・英語でのコミュニケーションスキル TOEIC 800以上
- ・予算管理の知識

Competency

- ・コミュニケーション能力

Education

- ・学士以上（学部・学科は問わない）
- ・MBA取得者が望ましい。

〈Nice to Haves〉

Job Experience

- ・ 営業活動のモニタリングおよびレポーティングの経験
- ・ ハイパフォーマーの分析経験
- ・ ログデータの分析およびデータフロー設計経験
- ・ 仮説検証および変数設定の経験
- ・ チームプレイヤーとしての強い協調性
- ・ 戦略的思考力および問題解決能力
- ・ 情報処理、データベースを扱った業務経験
- ・ A O P 管理や営業推進室での経験

会社説明

医療機器の製造、輸入および販売 ◆ メドトロニックについて日本ではメドトロニックブランドの傘の元、以下の3法人で展開しています：日本メドトロニック（株）、メドトロニックソファモアダネック（株）、コヴィディエン ジャパン（株）
担当領域別に法人を分けていますが、3法人共に人事制度などは同じであり、“One Medtronic”として働いています。福利厚生やオフィスの場所も同じです。社内異動により法人を変える際には勤続年数・有給・退職金なども引き継がれます。メドトロニック全体の活動についてはHPをご覧ください。 <https://www.medtronic.com/jp/ja/index.html>