



Morgan
McKinley

【外資系医療機器】セールスマネージャー | 急性期医療に貢献

現在国際的に成長中の企業です。

募集職種

人材紹介会社

モーガン・マッキンリー

求人ID

1570658

業種

銀行・信託銀行・信用金庫

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区

給与

経験考慮の上、応相談

更新日

2026年01月26日 03:00

応募必要条件

職務経験

6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

流暢

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

世界的に高い評価を受ける医療機器メーカーにて、地域の売上成長を牽引するセールスマネージャーを募集しています。

担当エリアの売上拡大、ディストリビューター管理、臨床現場での導入支援を通じて、医療現場における患者ケア向上に大きく貢献していただきます。

現在国際的に成長中の企業です。

主な職務内容

- ・フィールドでの積極的な活動とパイプライン強化を通じた地域売上目標の達成
- ・アウトリーチ、提案、受注、納品調整まで含む営業活動全般のリード
- ・臨床ユーザーおよび販売代理店に対する製品トレーニングとオンサイトサポート
- ・担当エリアのディストリビューターの指導・育成・パフォーマンス向上

- ・ 医師・医療従事者・購買担当者などとの信頼関係構築
- ・ 他者にはない独自の価値提案やコンサルティングを通じた提供価値の向上
- ・ 新規市場の創出や新規顧客開拓につながる市場開拓アクションの企画・実行

Join a global leader in medical device innovation as a Sales Manager, driving regional sales growth and supporting clinical adoption across healthcare institutions. In this role, you will lead distributor performance, build trusted partnerships with clinicians, and execute long-term sales strategies that contribute to improved patient outcomes. As part of a rapidly expanding international organization, you will collaborate closely with cross-functional teams while shaping the future of acute clinical care.

Key Responsibilities

- ・ Achieve regional revenue targets through proactive field engagement and strong pipeline management
- ・ Lead end-to-end sales activities including outreach, proposals, order handling, and delivery coordination
- ・ Provide training and on-site support to clinicians and channel partners
- ・ Guide, motivate, and improve distributor performance within the assigned region
- ・ Build trusted relationships with clinicians, healthcare professionals, and key decision-makers
- ・ Apply value-based, consultative selling approaches to present differentiated solutions
- ・ Identify and develop new business opportunities through strategic market-development activities

スキル・資格

必須条件経験・資格：

- ・ 医療機器や製薬など、関連領域におけるリージョナルセールスの実績
- ・ 提供価値にフォーカスした、コンサルティング営業スキル
- ・ テリトリーマネジメント・スキル
- ・ デジタルツール・CRMの使用経験
- ・ 予算や財務、購買の意思決定プロセスを理解していること
- ・ 意思決定者を見極め、的確にアプローチできること

ソフトスキル：

- ・ 医療従事者や顧客の意思決定者と信頼関係を築く対人スキル
- ・ 中長期の戦略立案ができる戦略的思考力
- ・ 目標を達成するモチベーション、行動力
- ・ コミュニケーション能力
- ・ 関連部署との連携能力

語学力：

- ・ 日本語：流暢
- ・ 英語：初級～（応相談）

歓迎条件

- ・ 臨床現場での製品サポートや導入支援経験
- ・ 代理店管理または医療機器のチャネル戦略の知識

この求人がおすすめの理由

- ・ 市場をリードする医療機器ブランドで働くチャンス
- ・ コンサルティングセールスとしてスキルを磨ける企業風土
- ・ 大手メーカーの営業として多くの医療従事者と関わるやりがい
- ・ フレックスタイトム、リモートワークでライフスタイルに合った働き方が可能
- ・ 充実した福利厚生

【米系医療機器メーカー】提案型営業など、案件多数。今すぐ応募！

Required Skills and QualificationsExperience:

- ・ Proven success in a healthcare-related commercial role managing regional sales growth
- ・ Strong territory management experience with the ability to handle multiple opportunities
- ・ Skilled in digital productivity tools and customer-management software

Soft Skills:

- ・ Strategic mindset with mid- and long-term planning capability
- ・ Highly driven, energetic, and motivated to exceed goals
- ・ Excellent communication skills and ability to collaborate across cross-functional teams
- ・ Strong ability to influence financial stakeholders involved in budgeting and purchasing

Language Requirements:

- ・ Japanese: Fluent
- ・ English: Basic to Intermediate level

Preferred Skills & Qualifications

- ・ Experience providing clinical training or supporting clinical adoption
- ・ Background in distributor management or medical device channel strategy

Why You'll Love Working Here

- ・ Work with a respected, market-leading global medical device brand

- High visibility with global and regional leadership teams
- Cross-functional collaboration across international markets
- Strong benefits, flex-time options, and remote work opportunities

会社説明

Morgan McKinleyは国際的な人材コンサルティング会社として、さまざまな業界・分野をリードする採用企業様と、スペシャリストとしてのスキルを有する人材とを結びつけるお手伝いをしています。1988年の創立以来、Morgan McKinleyの名は、「卓越した質のサービス」「市場知識の豊富さ」「No.1企業であり続けようとする強い意志」、そして何よりも「実績」を体現する会社として知られています。

リクルーティング スペシャリストである弊社コンサルタントまでお気軽にお問い合わせください。