



Morgan  
McKinley

## 【外資系ウィメンズヘルス】営業（関東エリア） | 乳房生検装置など

乳がんの早期発見・治療に貢献するやりがいのある仕事です。福利厚生も充実

### 募集職種

#### 人材紹介会社

モーガン・マッキンリー

#### 求人ID

1572400

#### 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27日 00:00

### 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

外資系医療機器メーカーの営業ポジションです。

乳房生検装置の販売を担当し、東京を拠点に関東エリアの病院や医療機関へアプローチします。

女性の健康支援をミッションに掲げるグローバル企業で、医師や医療従事者との信頼関係を築きながら、早期診断・治療を可能にする製品の拡販に貢献いただく、やりがいのあるお仕事です。

### 主な職務内容

- ・乳房生検装置の提案・販売および売上目標の達成
- ・医師・病院スタッフとの信頼関係構築と新規顧客の開拓
- ・既存の販売代理店のマネジメント、新規パートナーの選定（適宜）
- ・市場動向や競合情報の分析による営業戦略の立案

- ・社内チームとの連携による受注管理と売上予測の共有

Join a global leader in **women's health medical technology** as a **Sales Representative** based in Tokyo. You will be responsible for promoting **breast biopsy devices** across hospitals and clinics in the Kanto region. This is a hands-on, customer-facing role where you'll manage distributor networks and help improve patient outcomes through earlier diagnosis and access to advanced medical tools.

#### Key Responsibilities

- ・ Sell **breast biopsy systems** to hospitals and meet assigned sales targets
- ・ Build strong, trust-based relationships with **doctors and medical staff**
- ・ Manage existing distributor partnerships and evaluate new partners as needed
- ・ Track **market trends and competitor activity** to identify new sales opportunities
- ・ Coordinate with internal teams to manage orders and forecast future sales

---

#### スキル・資格

##### 必須条件 経験・資格：

- ・ 医療機器営業経験
- ・ 病院・医療機関やクリニックに直接提案・販売をした経験
- ・ MS Office（Excel、PowerPoint、Teams等）を使いこなせること
- ・ 普通自動車運転免許

##### ソフトスキル：

- ・ 医師・代理店・社内メンバーとの信頼関係構築力
- ・ カスタマーファーストの姿勢で最善の成果を目指す姿勢
- ・ 困難な状況にも前向きに対応できるポジティブ思考、課題解決力

##### 語学力：

- ・ 日本語：ネイティブレベル
- ・ 英語：初級

##### 歓迎条件

- ・ 首都圏医療業界におけるネットワークや営業経験

##### この求人がおすすめの理由

- ・ 乳がん検診に貢献できる社会的意義の高い仕事
- ・ 東京勤務・関東エリア担当
- ・ 年金・保険など福利厚生充実
- ・ フレックスタイム制あり

##### Required Skills and Qualifications Experience:

- ・ Previous experience in **medical device sales**
- ・ Proven success in **direct hospital or clinic sales**
- ・ Skilled in **Microsoft Office tools** including Excel and Teams
- ・ Valid **driver's license** required

##### Soft Skills:

- ・ Strong ability to build **trust with doctors and stakeholders**
- ・ **Customer-first mindset** with focus on long-term value
- ・ Resilient and solution-focused in the face of challenges

##### Language Requirements

- ・ **Japanese:** Native
- ・ **English:** Basic level

##### Preferred Skills & Qualifications

- ・ Knowledge of **capital equipment sales cycles** in Japan
- ・ Experience managing **regional distributor networks**

##### Why You'll Love Working Here

- ・ Help improve women's health through **life-changing biopsy solutions**
- ・ Work with a **stable and respected global healthcare brand**
- ・ Be based in **Tokyo** with regional responsibilities across Kanto
- ・ Enjoy excellent **compensation, benefits, and pension plan**
- ・ Benefit from **flexible work style and a collaborative culture**

---

#### 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。