



【850～1500万円】PDX Japan Sales lead

グローバルトップ ライフサイエンス企業での募集です。 医療機器営業のご経験のあ...

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

グローバルトップ ライフサイエンス企業

求人ID

1573492

業種

医薬品

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

850万円～1500万円

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 初年度最大10日（1/1入社の場合） 1ヶ月目から ※入社月により異なります。 ...

更新日

2026年01月22日 15:09

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 NJB2343717】

【このポジションのミッション】

PDX製品の年間予算(Annual OP)達成をミッションとし、担当テリトリーにおける販売チャネルを最大限に活用して売上最大化を図ってい

ただきます。またチームメンバーの育成に注力し、円滑なコミュニケーションを通じて組織力を強化。

事業部内の関連部門やSDG内の他事業部との連携を推進し、シナジー創出による事業拡大を目指します。

【仕事内容】

- ・PDX製品の年間予算（Annual OP）の予算達成を目指す
- ・管轄テリトリーの販売チャネルを駆使し、検査センター/企業など主要顧客のキーパーソンと良好な関係を構築して売上げの最大化
- ・本社のプライオリティに則った販売促進戦略を立案しKPIを設定・実行
- ・管轄顧客の営業・検査現場の状況を的確に把握し、適切な売上げ予測の立案
- ・本社のプライオリティ実践が加速できるようなアイデアを継続的な発信
- ・チームメンバーと適切なコミュニケーションを通じてメンバーを育成しチーム力の強化
- ・事業部内の関連する各部門との良好なコミュニケーション構築
- ・SDG内における他事業部との相乗効果の実現
- ・顧客満足度（CAS）向上のためのアクションプランを策定し、チームとともに実行し、CASの改善

【組織】

チーム：営業1名、MSL1名、テクニカルサポート1名

マーケティング業務は上記メンバーが兼務しております。今回、マーケティング経験と営業経験を持つ方に参画いただき効果的なプロモーション計画の立案と実行を期待しております。

【魅力】

- ・多発性骨髄腫の診療に関する各種ガイドラインの診断基準に採用され、医師の関心も高い検査です。
- ・検査の臨床意義を広めることで早期診断、早期治療実現に繋がり、生存率向上に付与することができる。
- ・海外とのコミュニケーションの機会がある。
- ・キャリアパス：入社時は部下を持たないマネジャーとして業務開始、将来的にはPDXチームを率いるポジション（部下ありマネジャー）へのキャリアパスを想定しております。数年以内に新製品の発売を控えており、ローンチの責任者としての経験を積むことも可能です。

スキル・資格

【応募要件】

- ・医療業界（医療機器、医薬品）における営業経験5年以上
- ・マーケティングの経験 5年以上
- ・英語（TOEIC 700点以上（目安）） / 日本語（ネイティブレベル）
- ・四年制大学卒業以上
- ・営業企画立案と実行経験（セールスフォースを活用した管理経験があれば尚可）
- ・基本的なMS Officeスキル（Word Excel PowerPoint）
- ・コミュニケーション能力（社内外ステークホルダーとの調整能力）

【歓迎要件】

- ・体外診断用医薬品、臨床検査機器の営業経験があれば尚可
- ・営業組織もしくはマーケティング組織を率いた経験3年以上（部下複数名）
- ・Area Sales Manager もしくは Regional Sales Managerのご経験

会社説明

ご紹介時にご案内いたします