



## 【850～1150万円】PCT Demand Generation 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

1573504

#### 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 ～ 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 NJB2352436】

【このポジションのミッション】

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。

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】**

- ・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
- ・他事業部との相乗効果の実現

**【魅力】**

- ・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。

---

**スキル・資格****【応募要件】**

- ・実験器具、診断、または関連科学産業における5年間の営業経験
- ・生命科学、生化学、医療技術、または関連科学分野の知見
- ・営業チームのリーダーシップまたは管理経験
- ・営業目標の達成と収益増加の実績
- ・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

---

**会社説明**

ご紹介時にご案内いたします