



Sales Planning Manager

外資医療機器メーカーでの募集です。WEBマーケティング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

外資医療機器メーカー

求人ID

1587709

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 ~ 1300万円

勤務時間

09:00 ~ 17:30

休日・休暇

詳細は求人ご紹介時にご案内いたします。

更新日

2026年05月29日 20:00

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 NJB2361963】

【ポジション概要】

今回募集するSales Planning Managerは、SRC事業部の営業戦略をデータドリブンで支える重要なポジションです。単なる分析にとどまらず、経営層や営業チームと密接に連携し、市場動向・顧客インサイト・価格戦略を踏まえた意思決定をリードします。あなたの提案が、事業の成長や患者さんの治療体験向上に直結するやりがいのある役割です。

【具体的な業務内容】

- ・営業戦略の中核を担う分析業務営業データを多角的に分析し、経営層に対して市場・顧客・価格の視点から戦略的インサイトを提供
- ・レポート基盤の構築・運用複数ソースのデータを統合し、意思決定に活用できるダッシュボードやレポートを設計
- ・営業予測モデル・KPI体系の設計成長戦略に基づく営業予測モデルを構築し、KPIを設定・モニタリング
- ・価格戦略・収益性分析市場・競合分析を踏まえた価格戦略の評価・提言、マージン管理の最適化
- ・営業予算・支出の財務分析コスト管理をサポートし、収益性改善に貢献
- ・ツール最適化・業務効率化SFAやマージン管理ツールの改善を推進
- ・ステークホルダーとの連携営業、マーケティング、ファイナンスなど複数部門と協働し、事業成長を加速

【このポジションの魅力】

- ・グローバルなキャリア機会世界的ヘルステック企業で、海外チームとの連携やグローバルプロジェクトへの参画も可能。将来的には営業戦略責任者や事業企画など、より広範なビジネスリーダーへのキャリアパスが開けています。
- ・データドリブン経営の推進者最新の分析ツールやBI環境を活用し、意思決定の質を高める中心的存在に。データ分析だけでなく、価格戦略・収益性改善・市場予測など、ビジネス全体に影響するスキルを磨けます。
- ・社会的意義のある仕事・睡眠時無呼吸症候群や呼吸器疾患の治療を支える製品群を扱い、患者さんの生活の質向上に貢献。「医療×テクノロジー」という成長市場で、社会的インパクトのある仕事に携われます。

スキル・資格

【このポジションに求められる実務経験】

- 経験：以下のいずれかを含む、営業分析・予測・戦略立案などの分野で2年以上の実務経験
 - ・営業データの収集・分析を通じた売上予測やトレンド分析の実施
 - ・BIツール（例：Tableau、Power BI）を用いたダッシュボード構築やレポート作成
 - ・営業KPIの設定・モニタリング、改善提案の実施
 - ・価格戦略や収益性分析に基づく提案経験
 - ・SFA（Salesforceなど）やCRMシステムを活用した営業プロセス改善
 - ・複数部門（営業、マーケティング、ファイナンス）との連携による戦略策定
 - ・日本語/英語での高いコミュニケーション能力

■歓迎スキル：

- ・データ分析・KPI管理、継続的改善
- ・営業予測・営業知識
- ・SFA・マージン管理ツールの活用
- ・競合・市場分析

■歓迎資格：LEAN Basic 認定

【学歴】学士号（経営、営業、財務、データ分析等）以上

会社説明

ご紹介時にご案内いたします