



## Sales～Health and Nutrition～

法人営業（その他）のご経験のある方は歓迎です。

### 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

非公開

#### 求人ID

1588363

#### 業種

化学・素材

#### 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

600万円～800万円

#### 勤務時間

09:15～17:30

#### 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04月16日 16:56

### 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 NJB2206626】

・組織の目標を達成するために行動する  
ヘルスケアビジネスの環境を把握し 当社の強みを顧客に訴求して、組織目標を達成する。  
目標設定・戦略策定を行う際に、マーケット動向などの定性・定量情報をチームに提供する。

・顧客ニーズの把握と効果的なプロモーションの実施  
営業活動を通じて、各レイヤーの顧客のニーズを把握する

顧客ニーズを把握した上で、効果的なプロモーション（広告宣伝物の作成、データ提供など）を立案・実行する。  
上記を通じて、マーケット動向を把握し、チームメンバーに共有する。

・ステークホルダーとの関係構築

当社の代理店、エンドユーザー、サプライヤーなどのステークホルダーと友好関係を構築し、顧客ニーズを把握し、顧客満足度を高めるための提案、取り組みを促進する。  
社内でのステークホルダー（他部門）とも連携を強化し、事業を伸ばさせる。

・販売予測（Forecast）の作成

顧客動向などを把握し、販売予測を立案する。  
市場動向に合わせた販売価格の企画、立案を行い、拡販を図る。

・コンプライアンス遵守及びリスク管理

関連法令を遵守した営業活動を遂行する。  
事業上のリスクを把握し、リスクを回避及び想定した対応を行う。

---

## スキル・資格

- ・事業を伸ばさせようとする意欲と情熱を持っていること
- ・営業部門での実務経験（3年以上）
- ・顧客、サプライヤーなどのステークホルダーとの関係性の構築と維持できる能力
- ・PC等の操作ができる（Excel、Word、Power point）
- ・基礎的な英語でのコミュニケーション能力
- ・コンプライアンスに関する知識
- ・ヘルスケア業界での実務経験、デジタルマーケティングの経験があれば望ましい
- ・論理的思考力、計数管理能力、プレゼンテーション能力、ネゴシエーションスキルがあれば望ましい

---

## 会社説明

ご紹介時にご案内いたします