

wontech

【営業部長 セールスマネージャー】営業部の部門長を募集します

チャレンジできる環境/ユニコーンを目指す企業/高単価商材を扱う提案営業

募集職種

採用企業名

WONTECH JAPAN 株式会社

求人ID

1598008

業種

医療機器

会社の種類

中小企業 (従業員300名以下) - 外資系企業

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区, 中央区

最寄駅

日比谷線駅

給与

500万円 ~ 700万円

勤務時間

9 : 00 ~ 18 : 00

休日・休暇

完全週休2日制 (土日祝)

更新日

2026年07月02日 12:35

応募必要条件

職務経験

1年以上

キャリアレベル

中途経験者レベル

英語レベル

日常会話レベル

日本語レベル

ネイティブ

最終学歴

高等学校卒

現在のビザ

日本での就労許可が必要です

募集要項

◀募集要項・本ポジションの魅力▶

- 美容クリニックや病院へ製品提案から契約まで担う、第一線のプレイングマネージャー

- ・営業活動60%・マネジメント30%・戦略10%のバランスで、組織強化と売上拡大を牽引
- ・学会や展示会を通じた市場への情報発信から、導入後のアフターフォローまで一気通貫で対応
- ・日本市場における販売計画の立案や本社報告を担い、次期製品展開へも主体的に提言できる環境

【業務内容】

韓国本社を持つ美容医療機器メーカーの日本法人において、美容クリニック・病院を対象とした営業活動を牽引するプレイングマネージャーを募集します。

自らも第一線で顧客開拓・提案営業を行いながら、営業チームの統括・育成を担い、日本市場における売上拡大と組織強化を推進していただきます。

医療機関や医療従事者との関係構築を通じて、当社製品の販売促進活動、適正使用促進を担っていただきます。

【主な職務内容】

営業活動（60%） チームマネジメント（30%） 戦略・企画（10%）

- ・美容クリニック・病院の院長・医師・購買担当者への製品提案・商談・契約締結
- ・学会・展示会・セミナーへの出展・参加を通じた市場への情報発信
- ・導入後のアフターフォローおよびリピート購買の促進
- ・営業チームの目標設定・進捗管理・達成支援 / メンバーへの同行営業・商談サポート・スキル開発
- ・日本市場における営業戦略・販売計画の立案と本社への報告 / 市場動向・競合情報の収集・分析および製品展開への提言

■募集背景：

韓国に本社を持つグローバル美容医療機器メーカーの日本法人。

成長著しい美容医療市場において、日本市場拡大を加速しています。

日本市場でのブランド確立およびシェア拡大に向け、営業体制を強化しています。

単なる販売活動ではなく、市場を創り、ブランド価値を浸透させる“戦略営業”への進化が求められるフェーズです。顧客との長期的パートナーシップを築きながら、日本市場拡大の一翼を担う人材を募集します。

【雇用形態】

正社員

【給与】

年収：500万円～700万円

月給：40万円～60万円

※経験・スキルに応じて決定いたします。

※前職給与考慮いたします。

【就業時間】

9：00～18：00（休憩時間：60分）

■残業：あり（月10～20時間程度で少なめです）

【勤務地】

東京都中央区八丁堀3-16-6 東八重洲プレイス 3F

アクセス：東京メトロ日比谷線 八丁堀駅 徒歩3分

【休日休暇】

- ・年間休日125日
- ・完全週休2日制（土日祝休み）
- ・有給休暇：10日
- ・GW休暇
- ・夏季休暇
- ・年末年始休暇
- ・慶弔休暇
- ・産前・産後休暇
- ・育児休暇

【待遇・福利厚生】

- ・各種社会保険完備（健康保険、厚生年金保険、雇用保険、労災保険）
- ・通勤手当
- ・定期健康診断
- ・PC1人1台貸与
- ・社用携帯貸与
- ・社内研修制度

スキル・資格

【必須要件】

- ・医療機器・美容機器・製薬・医療関連業界での営業経験（3年以上）
- ・チームのマネジメント経験またはリーダー経験
- ・医師・医療従事者へのコンサルティング営業の経験
- ・全国出張に対応できる柔軟性

【歓迎要件】

- 医療機器・美容機器・製薬・医療関連業界での営業経験
- 美容クリニック・美容皮膚科へのルート営業経験
- 韓国系企業または外資系企業での就業経験
- 英語・韓国語でのビジネスコミュニケーション能力
- 高度管理医療機器等販売業管理者資格

【選考について】

- 選考フロー：書類選考→面接（1～2回）→内定
- オンライン選考：可
- 入社時期：相談可

会社説明