営業チームリーダー（循環器AI医療機器）

AI循環器医療 × 営業リーダー | 日本市場立ち上げを牽引

募集職種

採用企業名
MedHub-AI

求人ID
1605034

業種
医療機器

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区

給与
900万円 ~ 1100万円

更新日
2026年11月24日 01:00

応募必要条件

職務経験
3年以上

キャリアレベル
中途経験者レベル

英語レベル
流暢レベル

日本語レベル
ネイティブレベル

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

募集要項・本ポジションの魅力

- AIを活用した心血管医療ソリューションの営業戦略をリードし、日本市場の事業拡大を牽引
- 循環器領域のKOL（キーオピニオンリーダー）や主要病院との関係構築を通じ、医療DXの推進に貢献
- 営業チームのマネジメントから商談推進・契約締結まで幅広く担当し、事業成長の中核を担うポジション
- イスラエル本社を含むグローバルチームと連携し、国際的な環境でキャリアを築ける

【業務内容】

AIによるFFR（Fractional Flow Reserve：冠血流予備量比）解析プラットフォーム「AutocathFFR」の日本市場展開を推進していただきます。営業戦略の立案・実行、営業チームのマネジメント、病院・医師との関係構築、商談推進まで一貫して担当し、日本事業の成長をリードしていただきます。

営業戦略・事業開発

- 日本市場におけるGo-to-Market戦略および営業戦略の立案・実行
- 日本法人GMと連携し、事業拡大に向けた営業施策の推進
- 新規顧客・新規エリアの開拓による市場拡大

営業活動・案件推進

- 医師との初回コンタクトから契約締結まで商談全体をリード
- 商談停滞の原因を特定し、フォローアップや調整を通じて案件を前進
- 販売代理店や社内関係者との連携による営業プロセスの最適化
- 営業パイプラインの管理・分析・改善

顧客・KOLリレーション

- 循環器領域のKOLや病院の意思決定者との長期的な関係構築
- 顧客ニーズを把握し、最適なソリューションを提案
- 学会・医学会・展示会などでの会社および製品の紹介・営業活動

チームマネジメント

- 全国で活動する営業・フィールドマーケティング担当（2~3名）のマネジメント・育成
- 営業活動の進捗管理、コーチング、パフォーマンス向上支援
- 事業拡大に伴う組織づくり・チーム強化への貢献

グローバル連携

- イスラエル本社オペレーションマネージャーへのレポーティング
- グローバルチームと連携し、日本市場の営業活動を推進
- 本社の営業戦略や優先事項を日本市場へ展開

【応募資格】

必須条件

経験

- 医療機器、ヘルスケア、ライフサイエンス分野での営業経験
- 営業チームのリーダー・マネジャー経験、またはマネジメント候補となるシニア営業経験
- 営業パイプラインや案件管理を主体的に推進した経験
- 全国への出張を伴う営業活動に対応できる方

知識・スキル

- 循環器領域、生理学、またはインターベンション治療に関する知識
- FFRまたは循環器関連医療機器の知識・経験があれば歓迎
- 高いコミュニケーション能力およびリーダーシップ

語学

- 日本語：ネイティブレベル
- 英語：ビジネスレベル

歓迎条件

- 日本の循環器領域における医師・KOLとのネットワーク
- AI医療機器やデジタルヘルス製品の営業経験
- 医療学会・展示会での営業・マーケティング経験

【勤務地】

- 東京都（オフィス勤務）
- 日本全国への出張あり

【給与】

- 年収：900万円~1,050万円
  （経験・能力・資格を考慮のうえ決定）

スキル・資格

求める人物像

当社では、高い営業力と循環器領域における豊富な経験を兼ね備えた、意欲的な方を募集しています。

特に、**冠動脈生理学（Coronary Physiology）**、とりわけ**FFR（Fractional Flow Reserve）やiFR（Instantaneous Wave-Free Ratio）**に関する実務経験・知識をお持ちで、日本の医療現場やヘルスケア市場への理解がある方を歓迎します。

また、日本の循環器領域において**医師やKOL（キーオピニオンリーダー）とのネットワークや信頼関係をお持ちの方**は大きな強みとなります。

さらに、本ポジションでは海外チームとの日常的なコミュニケーションが発生するため、**英語で円滑に業務を進められるビジネスレベル以上の英語力**が必要です。

会社説明