【急成長中の医療AIスタートアップ】　フィールドマーケティングスペシャリスト

全国の病院を訪問 | フィールドスペシャリスト

募集職種

採用企業名
MedHub-AI

求人ID
1605040

業種
医療機器

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区

給与
経験考慮の上、応相談

更新日
2026年11月10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
ビジネス会話レベル

日本語レベル
流暢レベル

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

フィールドマーケティングスペシャリスト

会社概要

MedHub.AIは、AIの力で循環器医療を革新する急成長中のスタートアップです。私たちは、医療現場に真の価値を提供し、患者さんの未来をより良いものにすることに情熱を持つ仲間を募集しています。

MedHub.AIは、インターベンション治療におけるAI搭載FFR（冠血流予備量比）解析プラットフォーム「AutocathFFR」を、日本全国の医療機関へ展開しています。事業拡大に伴い、新規病院への導入を初回コンタクトから導入・運用開始まで一貫してリードしていただく**フィールドマーケティングスペシャリスト**を募集します。

ポジション概要

勤務地： 東京都（オフィス勤務）

※日本全国への出張があります。

レポートライン： MedHub.AI Japan Sales Team Lead

本ポジションは、お客様と直接関わるフィールドセールス・フィールドマーケティングの役割です。

新規病院へのアプローチから製品導入までを一貫して担当し、医師やカテーテル室（Cath Lab）スタッフとの信頼関係を構築するとともに、導入プロセス全体をサポートする窓口としてご活躍いただきます。

初回商談から製品稼働開始（Go-Live）まで、一つひとつの案件に主体的に関わり、お客様との長期的な関係を築ける方を歓迎します。

主な業務内容

新規顧客開拓

日本全国の医療機関を対象に、新規病院アカウントの開拓を担当し、初回アプローチから製品導入まで一貫して推進します。

製品デモンストレーション

医師、カテーテル室スタッフ、病院の意思決定者に対し、「AutocathFFR」の製品デモを実施します。

顧客窓口

見込み顧客および既存顧客との継続的なコミュニケーションを行い、導入・運用に関する主要な窓口として対応します。

導入支援・トレーニング

製品設置から運用開始までの導入プロセスを支援し、稼働開始後には現地でのトレーニングを実施します。

製品導入・展開サポート

新製品やアップグレード版の導入を支援し、社内関係部署と連携しながら円滑な導入を推進します。

開発チームへのフィードバック

ユーザーからのフィードバックや不具合情報を収集・記録し、開発部門（R&D）およびマネジメントへ共有することで、製品改善につなげます。

臨床現場での評価・検証

実際の医療現場におけるユーザビリティ評価や臨床ユースケースの検証をサポートします。

全国出張

日本全国の医療機関への定期的な出張が発生します。

スキル・資格

必須条件

学歴

- ライフサイエンス、バイオメディカルエンジニアリング、または関連する医療・臨床分野の学士号をお持ちの方

経験・スキル

- 主体的に行動し、新規顧客との関係構築を自ら推進できる方
- 優れたコミュニケーション能力および課題解決能力を有し、臨床・営業の両分野について積極的に学ぶ意欲のある方

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

- 臨床工学技士または診療放射線技師の資格をお持ちの方

- CVIT (日本心血管インターベンション治療学会) などの医学会・学術集会における発表や参加経験をお持ちの方

会社説明