【営業部　エリアセールス】美容機器の営業担当を募集します

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
1614462

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、　八丁堀駅

給与
400万円 ~ 600万円

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11月16日 06:00

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
ネイティブレベル

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・病院への新規開拓から製品導入提案、既存顧客の深耕営業まで担当

- 最新の美容医療機器を扱い、医療現場の課題解決を通じて事業成長に貢献できる
- 日本市場の営業戦略立案や製品展開への提言など、裁量を持って幅広く挑戦できる
- 年間休日125日、完全週休2日制、夏季休暇5日などワークライフバランスも充実

【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 営業活動を担当するエリアセールスを募集します。 最新のテクノロジーを搭載した当社の機器について、日本市場における売上拡大と顧客エンゲージメント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】
新規顧客開拓（60%）　既存顧客のフォローアップ（30%）　営業活動の管理・報告（10%）

- 美容クリニック・病院への訪問・アプローチによる新規開拓、院長・医師・購買担当者へのヒアリングと課題把握
- 製品デモンストレーションおよび導入提案
- 定期訪問による深耕営業、追加製品・オプションの提案によるアップセル・クロスセル、顧客満足度の向上およびリピート購買の促進
- 商談や売上データ管理および上長への報告、学会・展示会・セミナーへの参加・サポート、市場動向・競合情報の収集および社内共有
- 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：
増員

■配属先について：
所属部門：営業部
部署構成：部署全体では9名

■レポートライン：
当該ポジション→営業部長

【雇用形態】
正社員
※試用期間あり、3ヶ月

【給与】
経歴に鑑み検討
※レンジは、400万～600万程度ですが柔軟に検討します

■賞与：インセンティブ制度あり
■昇給：年1回
■固定時間外手当：なし

【就業時間】
9：00～18：00

【勤務地】
本社：東京都中央区八丁堀3-16-6
■アクセス：八丁堀駅徒歩2分

【休日休暇】

- 年間休日125日（2026年想定　GW, 年末年始休暇含む）
- 完全週休2日制（土日祝休み）
- 有給休暇：入社時に5日付与、入社半年後に5日付与、入社1年後に11日・・・以降法定日数付与。
- 夏季休暇：毎年7月に5日を別途付与。

【待遇・福利厚生】

- 社保完備（雇用保険・健康保険・厚生年金保険・介護保険・労災保険）
- 交通費：月額30,000円まで支給
- 定年65歳

スキル・資格

【必須要件】

- 法人向け営業経験（業界不問・2年以上）
- 顧客との信頼関係を築くコミュニケーション能力
- 目標に向けて主体的に行動できる自律性
- 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（尚可要件）
- 高度管理医療機器等販売業管理者資

【選考について】

- 募集人数：1名
- スタート時期：可能な限り早く（入社後3ヶ月は試用期間）
- 選考フロー：書類選考→1次面接（HR＆部門：オンライン）→2次面接（部門＆代表：対面）

会社説明