



【800～950万円】【3Mのヘルスケア部門独立会社】Sale Rep（創傷ケア）//東京

ソルペンタムイノベーション株式会社での募集です。 OTC営業のご経験のある方は...

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

ソルペンタムイノベーション株式会社

求人ID

1615019

業種

医療機器

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

800万円～900万円

勤務時間

08:45～17:15

休日・休暇

【有給休暇】入社7ヶ月目には最低10日以上【休日】完全週休二日制 土 日 祝日 GW 年末年始

更新日

2026年10月01日 16:03

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

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

【求人No NJB2408948】

ネガティブプレッシャー創傷治療（NPWT）およびスキンケア製品チームの営業担当として、創傷ケア製品ポートフォリオの売上拡大を担っていただきます。

急性期医療現場での製品導入促進や、臨床営業活動の強化を通じて市場シェア拡大と継続的な製品利用を推進していただきます。

代理店パートナーとのコミュニケーションや協力体制の強化も含まれます。

また、他の営業チームとも連携し、病院セグメントにおける会社全体の市場シェア拡大にも貢献していただきます。

本ポジションはHCBGメディカルソリューション事業部・営業部・東京支店に所属し、レポート先は営業グループリーダー（営業マネージャー）です。

【主な業務内容】

- ・創傷ケア製品の売上目標達成に向けた営業戦略
- ・実行計画の策定と推進、製品のライフサイクル（プロセス）成熟度に応じたエリア/施設ごとの営業戦略立案と、主力製品の競合対策
- ・拡販GPO（購買組織）施設での製品導入
- ・継続利用活動の推進担当代理店の成長目標達成と、チャネルチームとの連携による計画実行他営業グループや関連部門との協働による支店/営業部全体の成長への貢献

【具体的な活動例】

- ・医師やコメディカルスタッフへの製品提案/最新医療情報の提供。
- ・担当顧客向けの勉強会や製品説明（デモンストレーション）実施、周辺知識や適正使用の啓発。
- ・主な顧客は、形成外科医/心臓血管外科医/救急外科医などの医師、看護師、臨床工学技士、資材管理などの事務部門
- ・担当エリア内での学会・ワークショップ・セミナー等の企画/実施
- ・創傷ケア分野に精通したマーケティング/メディカルアフェアーズチームと連携し、臨床トレーニングやサポートを通じた製品採用推進
- ・営業活動や案件パイプラインの効果的な管理、定期的なパイプライン状況・営業効果のレビューによる売上成長と受注率向上

スキル・資格

【求められる条件・スキル】

- ・営業経験5年以上（うち医療機器業界での実績ある販売経験3年以上）
- ・強い交渉力とコミュニケーション力。多様なステークホルダー（医師、看護師、臨床工学技士、材料管理やユーティリティ部門などの管理部門）と信頼関係を構築し、販売目標を達成してきた実績があること
- ・販売代理店との間で、双方にとって有益なパートナーシップを構築してきた成功経験
- ・Salesforce（SFDC）を活用し、販売パイプラインおよび顧客関係（CRM）を効果的に管理できること
- ・ビジネスレベルの英語力（英語は社内文書やビジネスプロセスで頻繁に使用されます）
- ・普通自動車運転免許

【歓迎要件】

経済学、経営学または関連分野の学士号（経済原理やビジネス戦略分析の基礎知識）
関連分野の修士号があれば尚可。

会社説明

3M（本社：米国ミネソタ州）は、Science（サイエンス）をベースに生み出されるイノベーションを通して、人々の生活を豊かにすることを目指します。環境保全、企業責任、社会的責任、経済発展を通じて地球の持続可能性に貢献しながら、サイエンスとイノベーションを活かして、世界中のすべての人たちの生活に深く関わっています。ソルベンタムは3Mのヘルスケア部門が独立した企業となっております。スコッチテープや両面テープで知られるアメリカの多国籍化学・電気素材メーカーです。120年以上の歴史を持ち、粘着剤、研磨材、医療・産業用製品など幅広い分野で高機能素材を応用し歯科材料や矯正製品には応用されております。全社状況: 200カ国以上で事業を展開し、売上高は約350億ドル規模。2025年に前年比68%増の284の新製品を発売するなど、ポートフォリオの刷新を進めています。