

求人情報

スタッフレベル

ポジション名	営業責任者候補
この求人情報の取扱い会社	株式会社パソナ グローバル事業本部／Pasona Inc. Global department
企業名	クラシコ株式会社
掲載開始・更新	2023-10-18 / 2024-05-09
職 種	営業 - メディカル/医薬MR・メディカル業界営業 企画/マーケティング/PR - 営業企画 企画/マーケティング/PR - プロダクトマネージャー
業 種	医療機器メーカー
勤務地	アジア 日本 東京都
仕事内容	<p>【業務内容】</p> <ul style="list-style-type: none">・病院・医療機関向けプロダクトのセールス戦術の立案、実行・販路拡大の企画立案、構築・業績進捗の管理、改善、ナレッジ蓄積、共有・セールsteamのマネジメント <p>まずは1つのチームをお任せしながら市場環境等を把握してもらった後、複数チームのマネジメントをお任せしていきたいと考えています。</p> <p>■この仕事で得られるもの</p> <ul style="list-style-type: none">・2020年に累計5.5億円の資金調達を実施しました。事業拡大フェーズで手腕を発揮できます。・営業戦術だけでなく、商品開発、プロモーションなど事業全体の戦術設計で意思決定していくことができます。・顧客視点を大切にしながら、医療従事者を支えるプロダクトの拡大に関わることができます。 <p>【求める人物像】</p> <ul style="list-style-type: none">・ベンチャーマインドを持って主体的に課題発見・改善の行動ができる方・事業目標達成のための戦略策定から実行まで柔軟に担える方・当社のミッション・事業に共感いただける方
企業について(社風など)	事業拡大フェーズを支え、日本中の医療現場を豊かにするセールsteamの活動を推進していただきます。ドクター向けの白衣を販売するBtoC事業から始まり、事業は右肩上がりに成長中。昨年立ち上げたBtoBセールsteamを牽引いただく営業責任者候補を募集します。
勤務時間	10:00 - 19:00
応募条件	<p>【必須（MUST）】</p> <ul style="list-style-type: none">・プロダクトの強みだけでなく課題解決型でのtoB営業経験・各営業プロセスを定量管理しながらPDCAを回すことができる方・チームマネジメントの経験・マイクロマネジメントではなく各メンバーの成長を促してチームを達成に導ける方・チームワークを大切にしてお話しながら仕事ができる方・当社のミッションに共感いただける方 <p>【歓迎（WANT）】</p> <ul style="list-style-type: none">・無形商材の営業経験・複数チームのマネジメント経験・Saasビジネスの立ち上げ経験・セールスの仕組みづくりに携わった経験
英語能力	なし
年 収	経験と能力に基づく
休 日	<p>【年間休日数】125【休日】完全週休二日(土日)、・祝日 ・夏季・年末年始休暇</p> <ul style="list-style-type: none">・慶弔・記念日休暇（年に1度好きなタイミングで特別休暇取得可※1万円の祝い金付）・有給休暇 ※入社日に10日付与 <p>※有給休暇と組み合わせ、旅行等の長期休暇の取得も可能</p>