

求人情報

企業コード:a3069 ジョブコード:20230608-108-01-071

マネージャーレベル

ポジション名	【セールス責任者（責任者候補）】国内最大級医療プラットフォーム/年休120日◎
この求人情報の取扱い会社	株式会社 リクルート（リクルートエージェント / Recruit Agent）
企業名	(株)メディカルノート
掲載開始・更新	2024-05-12 / 2024-05-14
職 種	営業 - その他
業 種	インターネット・プロバイダー関連
勤務地	アジア 日本 東京都
仕事内容	<p>当社は月間約1,800万人以上が利用する日本有数の患者向け医療情報プラットフォーム『Medical Note』を運営しております。</p> <p>製薬会社向け事業における営業責任者・責任者候補をお任せいたします。</p> <p>製薬会社との日頃の営業活動を通してマーケティング等の様々な課題をヒアリングし、弊社が運営するサービスを活用したソリューションを企画・提案いただきます。</p> <p>【業務】■顧客リレーションシップの構築維持(顧客:大手製薬会社/医療機器メーカー/大手総合代理店)</p> <p>■新規顧客開拓と既存顧客管理 ■メンバーの育成</p> <p>■営業チームのマネジメント業務・KPIの設定および管理</p> <p>■マーケット動向の分析と・営業戦略の立案・実行</p>
企業について(社風など)	<p>デジタルヘルスケアプラットフォーム事業、ヘルスケアDX事業</p> <p>従業員数 120名</p>
応募条件	<p>【必須】■エンタープライズ向けの法人営業およびコンサルティング経験</p> <p>■セールス組織のマネジメント</p> <p>■事業戦略立案や予実管理など経営管理</p> <p>【歓迎】■製薬企業を顧客としたコンサルティング経験</p> <p>■広告代理店やマーケティングソリューションの営業経験</p> <p>■金融業界における法人営業経験</p> <p>【求める人物像】■社会貢献性の高い事業に携わりたい方メディカルノートのビジョンに共感いただける方</p> <p>■高い論理的思考力をお持ちで、問題解決能力・課題発見能力の高い方</p> <p>■企業価値や利益等の成果のために自発的に行動を起こせる方</p>
日本語能力	流暢（日本語能力試験1級又はN1）
年 収	日本・円 1200万円 ～ 1500万円
休 日	年間休日 120日
契約期間	正社員