



Job Description

- Company: HOLOGIC Jap
- Position: Sales / Breast Health
- Report to: Sales Manager, Breast Health
- Location: Kansai
- Salary: 前職でのサラリーと経験を考慮します

Background:

ホロジックジャパンでは、乳癌をはじめとした女性向け医療ビジネスの更なる拡大を目指しています。中でも弊社の 3D デジタル式乳房 X 線撮影装置 Selenia Dimensions をはじめとする診断装置およびその周辺製品は、検診の精度を上げることで再診率を下げ(受診者の負担を軽減する)、より早期に乳がんを発見が可能であることが立証されており、米国を始め諸外国ではトップシェアを誇る製品です。Hologic の製品、国内での Hologic のビジネスの成長にご関心をお持ちいただける方に、是非ご参画いただきたいと考えています。

Specialties: Breast & Skeletal Health, Diagnostic, GYN Surgical Solutions

- Website: <http://www.hologic.com>
- Industry: Medical Devices
- Type: Public Company
- Headquarters: 250 Campus Drive Marlborough, MA 01752 United States
- Company Size: 5001-10,000 employees
- Founded: 1985

Responsibilities :

- ブレストヘルスソリューションズ事業部門のビジネス戦略に基づき、セールス販売計画を遂行するとともに、Quarter、年間の売り上げ目標達成のための戦略、戦術計画と実行
- カスタマー、見込み顧客へのプロモーションおよび顧客満足度向上活動
- 医療機関（大学病院・総合病院・検査センター・健診センター・婦人科系クリニックなど）への情報提供、マンモグラフィー検査機器の販売促進活動、販売代理店への情報提供・情報収集、契約締結活動を推進。また担当エリア内のキアアカウント、KOL との関係構築、またはそのサポートを行う。
- ホロジックブランドの確立のためのプロモーション活動のサポート
- チームでの営業ファネル進捗の共有、ベストプラクティスの情報共有。その他チーム目標を達成するためにチーム内営業同士の相互サポート、情報共有などを行い、チーム力強化を推進する。

具体的には以下のような活動が望まれます。

- 担当地域の医療機関（大学病院・総合病院・検査センター・検診施設・クリニックなど）の乳腺外科、検査部門の癌検査担当者に情報の提供・機器導入提案などを行う。
- 担当エリアもしくは、担当施設において活動を行っている代理店担当者と情報交換を行い、共同して商品の PR・販売を行う
- 営業マネージャーの指導の下、担当エリアのターゲティング、医療機関情報の把握
- 担当地域で行われる勉強会・学会等に参加し、新規顧客開拓や商品 PR。
- マーケティング、学術担当とタイアップして顧客のトレーニングやスキルアップ。
- アプリケーションスペシャリストと協力し製品のデモンストレーション
- 受注から設置に関わる業務を、アプリケーションスペシャリスト、フィールドサービスエンジニア、マーケティングと協力、調整のうえ推進する
- 新規設置案件における保守契約の紹介と締結

Requirement

- ハードスキル
 - 医療業界、なかでも医療機器の営業経験（2-3年以上）
 - PCスキル（Excel、Word、PowerPoint など）
 - 画像ビジネス、機械設備営業については未経験でも構いませんが、セールスパーソンとしての強いセリングスキルと自己学習能力を期待します。
- ソフトスキル
 - 達成意欲：チーム、会社の目標、ゴールを理解し、それを自分のゴール、活動計画に落とし込む力
 - コミュニケーション能力、高いコミュニケーション能力、自己学習能力、提案力、プロアクティブな態度
 - チームワークスキル、調和性、成長意欲