

|                                |   |      |      |
|--------------------------------|---|------|------|
| 管理 No.                         | 14A-1003  |      |      |
| 会社概要                           | イギリスに本社をもつ、世界最大級の情報・出版会社の日本法人   |      |      |
| 事業内容                           | 医療・科学技術分野における世界最大規模の情報出版社です。世界各国で医師・看護師向けに、専門書籍やジャーナル（定期刊行論文集）、学会誌、医薬品情報、インターネットコンテンツなどをご提供しております。医薬広告会社。   |      |      |
| 売上                             | 非公開   | 従業員数 | 180名 |
| タイトル                           | E-Clinical Sales Rep.   |      |      |
| 給与                             | 年俸制 500万~700万+インセンティブ 給与改定年1回   |      |      |
| 勤務地                            | 東京・港区   |      |      |
| 業務・職務内容                        | 自社の電子製品の販売戦略の立案及び販売<br>Local e-Products の販売戦略の立案<br>顧客及び契約管理、顧客とのリレーションシップの確立<br>新規顧客開拓、セールスチームの構築管理 他  |      |      |
| 知識・スキル・能力・<br>経験・求められる人<br>材像等 | オンライン製品営業 <ul style="list-style-type: none"> <li>● 営業経験5年以上</li> <li>● ドクター・看護師への営業経験者優遇</li> <li>● 新規獲得スキル（予算獲得スキル）重視/新規開拓営業経験者希望</li> <li>● 医療業界のご経験のある方は、ルートセールスのみのご経験でも可</li> <li>● モノを売った経験のある方で医療業界経験者の方希望</li> </ul> 営業プロセス管理能力、コンサルティング/ソリューションセールス能力、顧客との関係構築能力、コミュニケーション能力、顧客知識、業界・競合知識、医療業界用語に詳しく、日本語コミュニケーション&プレゼンテーション能力。強力な交渉力。<br>マイクロソフトオフィス製品を使いこなせる。英語力あれば尚可。<br>大学卒業か同程度の資格を持ち、ヘルスサイエンス市場で5~7年程度の直販及び代理店セールスの経験があり、オンライン情報、出版業界、図書館市場に関する知識があることが望ましい。 |      |      |
| その他・諸条件等                       | 勤務時間：9:30-18:30 左記時間内で7時間勤務可とする柔軟的運用あり<br>休日：土日祝日<br>年次有給休暇：初年度12日(入社月により変わります)<br>給与：年俸制。ポジションによりインセンティブボーナス有。<br>交通費支給(1ヵ月の定期代。上限有)<br>社会保険：雇用、労災、健康、厚生年金、厚生年金基金<br>福利厚生等：退職金制度有、表彰制度有、各種研修、保養所有<br>定年：62歳  |      |      |
| 選考                             | 書類選考後、面接3回  |      |      |
| 問い合わせ                          | 上記管理 No 明記の上、 <a href="#">メール</a> にて問い合わせください。  |      |      |