

テリトリーセールスマネジャー（営業担当）URO

募集職位： テリトリーセールスマネジャー URO
本社所在地： アンブ株式会社（東京 市ヶ谷）
部署： セールス
レポートライン： リージョナル セールス マネジャー
勤務時間： 9:00 - 18:00（事業場外みなし労働時間制）

職務内容

- 担当エリアにおいて Ambu 製品の紹介と販売を行う
- 医師、看護師、ME、病院事務、代理店などの顧客と良好な関係を構築、維持する
- 営業戦略を理解し実践する
- 営業活動の一環として出張あり
- 顧客への製品説明、トレーニングを行う
- 見積等の必要書類を遅滞なく顧客に提案する
- 社内他部署と連携し、新しい価値を顧客に提案する

勤務地

- 現地採用、出張勤務も可能
- 出張あり
- 転勤（将来的に可能性あり）

必須条件

- 3年以上の医療機器営業経験
- 泌尿器科領域での営業経験
- 営業職としてのセルフマネジメント能力
- チームプレイヤーとしての素質
- アンブの3つのバリュー（スピードを伴う結果、協力、誠実さ）に基づくコンピテンシー（能力、行動特性）を持っている

歓迎条件

内視鏡製品販売の経験

採用プロセス

書類選考、面接 1-2 回

休日休暇

完全週休二日（土日） 祝日 有給休暇（半日単位から取得可能）

年末年始休暇 特別休暇 シックリーブ（有休私傷病休暇）

待遇・福利厚生

社会保険 KPI 賞与（毎年ルールは全社に周知）

社内表彰制度 自己教育の推奨（自己研修費用負担）

その他（育児・介護休業制度、育児・介護短時間勤務制度あり）

その他

車両手当（私有車を借り上げ、7万円/月）を支給

燃料代・高速代 実費支給

会社概要

Ambu 社は、デンマークに本社をおくグローバル医療機器メーカーです 全世界で 4000 名の従業員が以下の企業理念の元働いており、日本でもシングルユース内視鏡を中心に活動をしています。

ビジョン: 命を救い、患者ケアを向上させる

ミッション: 革新的なソリューションをお客様に提供し、

医療従事者の業務を最適化し、コストを削減し、患者ケアを向上させる

Ambu Values: Result with Speed, Collaboration, Integrity（スピードを伴う結果、協力、誠実さ）