

## 募集情報

**募集ポジション：** エリアマネージャー（営業）

お客様のニーズを理解しソリューションを提案するコンサルティング営業の経験を活かして、救命に貢献しませんか？

救急救命処置トレーニングソリューションを日本マーケットに広めていただきます。まずは、担当するエリア内の病院、大学、看護学校、消防署などの医療施設や公共施設を訪問し、問題解決の解決策（ソリューション）を提案できるように、コンサルティングをしながら、ニーズを具現化していきます。モノを売りではなく、ソリューションを提供し、救命を助けることに貢献することがあなたの仕事です。

社内営業管理ツール使ってテリトリープランニング、オポチュニティーマネジメントをしていきます。訪問前にはスマートな訪問ができるように、自分のテリトリーに関して計画を立てます。

お客様の困っていることなどをお伺いし、潜在的なトレーニングニーズを顕在化していきます。そして、トレーニングのソリューションであるシミュレーターと教育とメンテナンスプログラムをお客様のニーズに合うように提案していきます。

実際の教育ツールのデモンストレーションなども業務として行います。

プロダクトやクリニカル知識などを身につけるトレーニングは適宜開催されるので、東京オフィスで参加していただきます。

**採用形態：** 中途採用・正社員

**プロセス：** 人事および実務担当者から話を聞く→応募→面接→

### Job Outline

<b>ポジション タイトル</b>	エリアマネージャー	<b>所属部署</b>	営業
<b>勤務形態</b>	ホームオフィスを拠点に活動	<b>勤務場所</b>	担当エリア（兵庫県・奈良県）

#### ポジション概要

高品質のソリューションをレールダルの内部および外部の顧客に対して、レールダルバリューをもって提供する。

教育ソリューションスペシャリストの役割は教育ソリューションを内部および外部の顧客に対して、経験や知識を屈指して提供することである

ソリューションを提供することにより、顧客がしっかりと研修ができ、それによってスキルが上がり、医療ミスが減り、蘇生の成功率が上がることで、顧客の救命に貢献する。

#### 責任範囲

- 顧客の学習目的と教育ニーズを分析する
- レールダルの教育ソリューションの特徴を多角的に理解する
- 顧客のニーズにレールダルの教育ソリューションの知識を合致させ、顧客のトレーニングプログラム開発など貢献する
- 教育ソリューションスペシャリストの知識と経験を生かして、実施する教育ソリューションの質を上げる
- 実施プランとスケジュールを立て、実施後のフィードバック報告をする

#### 業務

- 顧客の内部研修の質と実施能力を上げるために、標準とカスタマイズしたトレーニングプログラムを開発実施する
- 標準コンテンツとコースを計画、実施、フォローアップする
- SUN（シミュレーションユーザーネットワーク）などをサポートする
- ソリューションプログラムにおいて成功裏に実施できるように話し合う
- 顧客のトレーニングの実施能力を上げるための、ソリューション提案をする
- 必要に応じて実施における調整をする

#### 要件

- 営業経験、特にコンサルティングの必要なトレーニングやサービスを販売された経験（医療業界、医業機器の販売経験は不問）
- オープンマインド、柔軟性、ポジティブ、パッション、活発、外交的、自発的、自ら勤勉に学び知識を身につけられること
- 英語（各国の同僚と英語で直接コミュニケーションすることで仕事の幅が広がります。英語を学ぶことのサポート体制があります。）
- 看護師、救急救命士等臨床経験があれば尚良
- 普通自動車運転免許（社有車で顧客先をまわります。）

「ともにより多くの命を救う」レールダルのミッションは、「Help Saving Lives」救急救命医療に貢献すること。

心機能障害で病院に運び込まれる患者のうち、3人に2人は病院到着の前に息をひきとると言われています。この生存確率を上げるためには、正しい救急救命処置のトレーニングが不可欠。そこで、レールダルメディカル社は1960年という早い段階より心肺蘇生トレーニング機器を開発。以来、救急救命医療に必要なすべての器具を提供する医療機器メーカーとして、グローバルに展開してきました。

当社は、ノルウェーに本社を置くレールダルメディカル社の日本法人として1998年に設立。救急救命技術がまだまだ発展途上にある日本市場で救命率を上げることに尽力しています。



**私たちのミッション：** Helping Save Lives 救命への貢献

**私たちのビジョン：** 何人たりとも出産の時、あるいは突然の病や怪我または医療過誤によって、命を落とすこと、身体が不自由になることがあってはならない

**私たちの目標：** 全世界にて 2020 年までに毎年 50 万人の命を救う

Job Outline Territory Manager

<b>Position Title:</b>	Territory Manager	<b>Department &amp; Cost Center:</b>	Sales
<b>Reports to:</b>	Regional Player Manager (RPM)	<b>Location:</b>	West Japan Region Home office base covering Hyogo and Nara

<b>Position Overview</b>
<p>Territory Manager is sales representative to our end-user and distributors in the assigned area for our underline products and program and services. Their main responsibility is to listen to our customer for their needs, and help customer realize their hidden needs not only in the present but also in the future and providing solutions for the customer to increase survival from sudden cardiac arrest, improve patient safety by reducing medical errors, and better prepare individuals to practice. Territory manager is responsible for achieving sales target, increasing our market share and cultivating new market to achieve company’s mission of helping save lives.</p>
<b>Position Holder is Accountable For:</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• In the product category of Simulation or Laerdal manufactured products and Laerdal developed services, achieve individual sales target.</li> <li>• Keep the connect rate of service sales at 80% for tech services and 60% for education service</li> <li>• Utilizing Siebel, diligently to have minimum 3 times more opportunities vs target to ensure the target achievement.</li> <li>• Manage territory to cultivate new customer and keep the healthy funnel for the future growth.</li> <li>• Practice “Smart visit” by studying white and dry space and planning customer visit to “Stay &amp; Play” in the most efficient and effective way</li> </ul>
<b>Responsibilities:</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Regular usage and input of Siebel to plan territory sales effectively and improve accuracy. Minimum requirement once per week, recommended daily update.</li> <li>• Plan “Smart Visit”, 440 quality visit per year, visiting average of 12 customer per week and make sure to “Stay &amp; play”</li> <li>• Lead the sales process of finding the money, developing the money, chasing for order intake in Laerdal underline product and program and services.</li> <li>• Represent Laerdal Medical brand and attract customer</li> </ul>

- Share best practice and ask question and support not only within the sales but also within the company.
- When finding potential sales opportunity in the area of Circulation, non-focused product, Programs, service, etc. make sure the person in charge to be notified so that the opportunity to be follow up, however minimize your own involvement to improve overall productivity.

**Requirement:**

BA or above

Experience:

Consulting sales

Covering large territory

KOL relationship management

Positive-“Can-do” attitude, open to change

English communication skills as well as Proficiency in Japanese

Clinical experience and Knowledge and understanding of healthcare inductor and environment is sought