



SREホールディングス株式会社

営業マネージャー（ヘルスケア）

営業マネージャー（ヘルスケア）

SREホールディングス株式会社 営業マネージャー（ヘルスケア）

基本情報

仕事概要:

【仕事概要】

今後、会社の中核となる事業の一つである、医療業界向けの新規プロダクトの立ち上げメンバーとして、営業活動の統括とリモート商談/訪問による営業活動を行います。お客様は医療業界様(クリニック)となります。また、チームビルディングやメンバーマネジメントにも携わって頂きます。クラウドプロダクトを扱う部署に所属していただき、新規領域での営業組織の立ち上げや事業拡大を担っていただきます。

<具体的な業務内容（一部）>

- ・ マネジメントメンバーやチームメンバーと連携し、チーム単位での戦略に対するアクションの実行
- ・ チームおよび個人単位でのKPIの管理と実行(アポ数、商談数、受注数)
- ・ メンバーの育成、キャリア開発支援(コーチング、スキル開発)
- ・ セールスマーケティング活動（関連資料の収集、提案書・パンフレットなど営業資料の作成、管理等）
- ・ フィールドセールスの仕組み化

- 初回訪問～受注までの成功パターン確立

- 受注/失注の傾向分析と対策立案およびチーム浸透

- 提案準備やクロージングスキル等のナレッジシェア

- ・クライアントとのリレーション構築

【当該ポジションで身につくスキル】

ヘルスケア領域のプロダクトの新しい組織立ち上げの業務をコアメンバーとして 裁量を持って、新しいチャレンジをすることができます。

必須スキル:

- ・医療業界向け(クリニック)のIT商材の営業経験（5年以上）
- ・マネージャー/リーダーでのチームマネジメント経験（3年以上）

歓迎スキル:

求める人物像:

- ・新規事業の立ち上げ経験（大企業やベンチャー等の企業規模は不問）
- ・実績を残し、経験を積み、会社の成長とともに自身の成長及びキャリアアップを実現したい方
- ・クライアントのビジネスの成功や事業の発展を心から願い、コミット出来る強い責任感やプロ意識がおりの方
- ・この人の言うことなら聞いてみよう、と相手に思わせる人間的な魅力をお持ちの方
- ・新しい技術や知識の習得を自ら積極的行える方

給与:

500万円～800万円

※経験・スキルを考慮し、当社規定により決定します

※上記とは別に確定拠出年金の会社拠出有り

勤務地:

■赤坂本社

東京都港区赤坂1丁目8-1 赤坂インターシティAIR 14階

（銀座線南北線「溜池山王駅」直結）

雇用形態:

正社員

勤務体系:

- ・勤務時間：9:30～18:00

- ・休憩時間：45分間（労働時間が8時間以上の場合は60分間）
- ・時間外労働：あり
- ・フレックス制度：有（コアタイム 11:00～15:30）

試用期間:

3ヵ月

福利厚生:

<休日>

- ・完全週休2日制（土・日・祝日）
- ・有給休暇（※規定日数を入社日に付与）
- ・年末年始休暇
- ・出産、育児休暇
- ・介護休暇
- ・慶弔休暇

※年間休日125日（2025年度）

<待遇・その他>

- ・給与改定 年1回（7月）
- ・昇格 年1回（7月）
- ・賞与 年2回（6月・12月）
- ・通勤手当 有
- ・試用期間 有（3か月）

<福利厚生>

- ・各種社会保険（健康保険、厚生年金保険、労災保険、雇用保険）
- ・法定外労災保険
- ・ソニーグループ団体保険
- ・確定拠出年金制度
- ・クラブ活動
- ・資格取得支援制度
- ・従業員持株会
- ・人間ドック補助
- ・ベネフィットステーション
- ・オフィスでやさい（置き型社食）

・ M3PSP（専任担当にいつでも相談でき、エムスリーの豊富なデータベースより最適な医療方針を提案してもらえる制度）

その他:

また、2022年4月には東証プライムへ市場を変更し、非連続な成長を実現する鍵となるヘルスケア領域の新規プロダクトの立ち上げを行うための人材を募集。

ターゲット:

#年齢

20代後半～40代前半

※応相談

採用人数:

若干名

