

企業概要	医療機関向けAI問診の開発・提供 業
代表者	
概要	<ul style="list-style-type: none"> ■設立 2017年 5月 ■資本金 28億円 ■従業員数 51名(正社員のみ。2020年4月現在)
所在地	東京都中央区

業務詳細	パートナーセールス
仕事内容	必要な能力・経験
<p>「テクノロジーで人々を適切な医療に案内する」というミッション実現に向けて医療機関の業務効率化、集患、患者定着を支援するプロダクト「AI問診」のスケールに注力頂きます。</p> <p>弊社のスケールを担う部門であるCustomer Scienceは現状組織を急拡大させており、2022年1月時点で約40名の組織ですが、1年内には70名~100名、翌年に100~200名程度の組織拡大を予定しております。</p> <p>※マーケティング、インサイドセールス、フィールドセールス、カスタマーサクセスなどTHE MODEL型の組織構成で分けていますが、遠くない未来でのマネージも役割期待に入っています。</p> <p>全国のクリニックを対象に、パートナー企業と共同で、プロダクトによる医療従事者・患者様の医療体験の向上を提案し続ける役割です。</p> <p>パートナー企業と共同で提案活動を実行していくための企画立案と推進、チームマネジメントを担って頂きます。</p> <p>具体的には、</p> <ul style="list-style-type: none"> ・パートナー企業の現場担当者、マネージャーとのリレーション構築 ・パートナー企業との連携施策の立案、実行、検証 ・クリニックの経営者に直接提案を実施し、導入意向/アポイント機会の獲得 ・上記営業推進の戦略策定から実行、数名単位の営業チームのマネジメント ・成功事例の型化、チームメンバーへの共有 <p>までを実施いただけます。</p>	<p>応募資格(必須)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・パートナーセールス経験 2年以上 ・マネジメント経験(2年以上) ・「人材」/「IT・Web」/「SaaS」/「通信」との親和性が高い想定 ・メンバーの成長意欲を掻き立て、事業・組織目標に貢献できるマインドセット ・環境や自己の変化への好奇心 <p>応募資格(歓迎)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・法人営業経験(SMB、エンタープライズ) ・医療現場、医療/製薬/ヘルスケア業界に関する知見・ご経験 ・SFA、CRM、グループウェアなど、ITソリューションの営業経験 ・トッププレイヤーの成功要因を言語化し、組織全体への展開・底上げを通じて再現性のある組織を作った経験 ・基本的なツール(slack、Googleスプレッドシート、Notion、SalesForceなど)の操作が可能、もしくは新しいツールの操作方法を覚えることに抵抗のない方 <p>求める人物像</p> <ul style="list-style-type: none"> ・社会的に意義のあるプロダクトに携わることへのWillがある方 ・困難な課題に対しても、社内外の多くのステークホルダーを巻き込み、折衝しながら解決まで持っていく粘り強さがある方 ・以下のマインドをお持ちの方 - Giant Leap - Trust & Ownership - Full throttle, but Safe
雇用形態	勤務地
■正社員	■東京都中央区

待遇・条件等	
給与	福利厚生・各種社会保険
<ul style="list-style-type: none"> ■給与:500~1000万円 要相談。ストック・オプションあり 	<ul style="list-style-type: none"> ■社会保険完備(健康保険・厚生年金保険・雇用保険・労災保険) ■勉強会参加、書籍購入などの会社費用負担 ■好きなお菓子・ソフトドリンクなどの会社からの提供
休日	
<ul style="list-style-type: none"> ■週休2日制(土曜、日曜、祝日) ■休暇:年末年始・夏季・GW・婚姻・慶弔・産前産後・看護・介護など ■有給休暇:4月1日に対象者全員一斉付与 ■4月1日以前に入社される方は入社時に比例付与となります。 ■年間14日以上での付与となります。 	
就業時間	
<ul style="list-style-type: none"> ■勤務体系:フレックスタイム制度 ■一日8時間の就業 	

<ul style="list-style-type: none"> ■選考内容 面接複数回
--