

企業概要

医療機関向けAI問診の開発・提供業

代表者

概要

- 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マネージャー候補 ※マネジメント経験者

仕事内容

Customer Scienceは、「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、弊社内で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」のスケールとサクセスを担う組織です。本組織は、現状組織を急拡大させており、2023年1月時点で約70名ほどの組織ですが、1年内には130名、翌年に200名程度の組織拡大を予定しております。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。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。具体的には、

- ・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

までを実施いただきます。

必要な能力・経験

- 応募資格(必須)
 - ・パートナーセールス経験 2年以上
 - ・法人営業経験 3年以上
 - ・マネジメント経験(3年以上)
 - ・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
- 応募資格(歓迎)
 - ・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
- 求める人物像
 - ・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

■正社員

勤務地

■東京都中央区

待遇・条件等

給与

- 給与:600-1200万円
- 要相談。ストック・オプションあり

休日

- 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

- 勤務体系:フレックスタイム制度
- 一日8時間の就業

福利厚生・各種社会保険

- 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

■選考内容

「メンバーによる一次面接・二次面接」「事業責任者による最終面接」の三段階です。最速1週間で内定が出ます。転職意欲がない場合は、まずカジュアル面談からも可能です