

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

フィールドセールス<メンバークラス>

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。
※病院及びクリニック事業双方において、人員を拡大させていきます。
※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。
全国の医療機関(病院・クリニック)を対象に、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・実現し続ける役割です。
現場の課題やニーズを的確に捉え提案することはもちろん、医療現場のオペレーション最適化も担います。
具体的には、
・病院/クリニックの経営者と商談し、導入意向の獲得
・現場の病院内関係者(医師、看護師、事務などの方々)を巻き込んだ業務オペレーションの設計・調整
・システム部門とのネットワーク関連の調整
・新規のご契約・導入支援・アップセル/クロスセル営業
・顧客の価値最大化に向けたプロダクト開発までを実施頂きます

必要な能力・経験

必須
・「人材」/「IT・Web」/「SaaS」業界での営業もしくはCS経験 3年以上
応募資格(歓迎)
・法人に対する無形商材の営業・顧客フォローの経験
・SaaSプロダクトのセールス経験
・プロセスを構造的に把握し、ボトルネックの特定から適切な施策実行といった改善行動を重ねてきたご経験
・キーマンを見極めて動かす対組織営業力
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き粘り強さがある方
・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:600-700万円
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日以上との付与となります。

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」「事業責任あ社による最終面接」の三段階です。
最速1週間で内定が出ます。
転職意志がない場合は、まずカジュアル面談からも可能です