



営業職 - 歯科材料製品担当(東京) エンピスタジャパン株式会社

募集職種:

営業職 (歯科材料製品担当)

歯科材料のグローバルブランド、Kerr の製品を販売する営業職です。
製品は、販売代理店を通じて、ユーザーである歯科医院等にお届けします。

主な業務

販売代理店への製品の情報提供や、販売促進企画の提案を行うほか、必要に応じて歯科医院を訪問し、
歯科医師へ製品説明やデモンストレーションを実施します。

- ・販売代理店、歯科医院への訪問
- ・製品の紹介、デモンストレーション
- ・勉強会、展示会、キャンペーン等の企画
- ・デンタルショー、学会等での展示
- ・その他、販売促進のための様々な施策・活動

【この仕事の魅力】

- 販売代理店のパートナーとして、販促施策を企画・実行しますので、企画力、調整力、巻き込み力が磨かれます。
- 販売先は代理店ですが、ユーザーである歯科医師の声を直接聞ける面白さがあります。
- 販売代理店との信頼と継続を大切にする営業なので、数字だけでは測れない営業価値を発揮できます。
- 社用車が貸与され、直行直帰の勤務スタイルですので、営業のための時間を最大限に使えます。
- 展示会や学会などで出張や休日出勤がありますが、振替休日を取得いただけます。

【Kerr について】

1891 年に米国で創業した、130 年以上の歴史をもつ歯科材料のグローバルブランドです。口腔内の健康向上に貢献するため、修復用材料、研磨、バー製品、エンド製品、歯科技工製品、予防関連製品、光照射器など、多岐にわたるデンタルケア製品を開発、製造、販売してまいりました。

歯科プロフェッショナルの声を重視し、共に患者さまのより良い治療、予防実現の一助となるよう、革新的な製品開発に注力しております。

応募要件:

- ・ 5年以上の法人営業経験をお持ちの方（同業のご経験者も歓迎しますが、他業界からの転職もOK）
- ・ 普通自動車免許 必須
- ・ 基本的なパソコンスキル 要（Microsoft Word、Excel、PowerPoint、Outlook）

コンピテンシー

- ・ 販売代理店のパートナーとして、販促施策を企画・実行するための、企画力、調整力、巻き込み力がある方
- ・ 自分で考え、動かす営業スタイルで成果を出せる、自己管理を行いながら仕事をするのが得意な方
- ・ 社内外の関係者と連携しながら業務を遂行できる方、誠実で、信頼と継続を大切にできる方
- ・ 製品知識や臨床知識、その他新しい知識の習得に意欲的な方

学歴

- ・ 四年制大学卒、または歯科系専門学校卒 以上（文系・理系は問いません）

語学

- ・ 日本語： ネイティブレベル
- ・ 英語： アレルギーがなければ可（学習意欲のある方歓迎）※海外の情報を入手し、販売活動に活かせるため

雇用形態:

正社員（期間の定め無し）

※試用期間あり。試用期間中の勤務条件に変更なし。

勤務地:

東京都、神奈川県、千葉県、埼玉県など首都圏にお住まいの方（応相談）※モバイルワーク（直行直帰）

※ 社用車を貸与し、ご自宅から訪問先へ直行直帰いただく勤務スタイルです。

パソコン、スマートフォン、VPN 接続等のモバイル環境が提供されますので、
リモート環境で、チームと連携しながら業務を遂行いただけます。

勤務時間:

9：00～18：00（休憩時間 1 時間）

事業場外みなし労働制を適用

給与条件:

これまでのご経験・スキルや、お任せする役割と期待水準をふまえ、

担当ポジションに応じたキャリアレベル（役割・責任に基づく社内グレード）を設定し、

年間固定給をベースに、キャリアレベルごとに定められたセールインセンティブのターゲットを適用します。

その他:

その他福利厚生等は、弊社ホームページの「[採用情報](#)」をご参照ください。

当ポジションに興味をお持ちの方は、履歴書(写真要)、職務経歴書を下記へお送りください。
recruit.japan@envistaco.com (人事部 採用担当)

エンビスタジャパン株式会社
東京都品川区北品川 4-7-35
envista.co.jp