

求人票

会社概要

企業名	GE ヘルスケア・ジャパン (株)				
業種	医療機器メーカー				
従業員数	1500	売上高	1,274億円	設立	1982/4/1
会社の特徴	GEヘルスケア・ジャパンは日本の医療の課題解決に取り組むヘルスケアカンパニーです。GEヘルスケアの中核拠点の1つとして1982年に設立されて以来、グローバル企業の強みと国内に有する開発、製造から販売、サービスまでの一貫した機能を活かし、質の高い持続的な医療を日本にお届けすることを目指しています。 主要製品：医用画像診断装置の開発・製造・輸出・輸入・販売・サービス、および生体情報モニタ、循環器検査機器、病院情報システム等の医療機器、ネットワークの販売保守				

求人内容

職種ポジション	超音波スペシャリスト（セールスペシャリスト（営業職）・アプリケーションスペシャリスト）
部門について	超音波の事業はGEヘルスケアの主力事業のひとつです。超音波による検査は、リアルタイムで素早い診断が行える、他の検査に比べ血管・血流が見やすい、放射線を使わないため小児や妊婦の方でも繰り返し検査が行えるなど多くの利点を持ち、現代の医療現場で欠かさない診断機器です。 GEヘルスケアの超音波機器は、最新のテクノロジーを活用し、世界規模でお客様から信頼を得ており、日本においてもトップシェアを誇る製品群を有しています。
職務内容	超音波のスペシャリストとしてセールスペシャリストもしくはアプリケーションスペシャリストとしてご活躍いただきます。（配属は入社時に決定）お客様に当社製品をご提供するにあたり、セールスペシャリストとアプリケーションスペシャリストは常に連携しながら、超音波診断領域の信頼できるパートナー、プロフェッショナルとして日々活動しています。 ■アプリケーションスペシャリストは、医療機器、および医療機器の臨床使用に精通し、お客様が当社製品を最大限にご活用いただくためのデモンストレーションやトレーニング、資料の作成を行うことが主な業務です。セールスペシャリストと連携したプリセールス活動、デモンストレーション、学会でのプレゼンテーション、お客様向けトレーニング、クリニカルケースなどの資料作成、製品フィードバックなど、幅広く超音波診断領域のプロフェッショナルとしてご活躍いただけます。 ■セールスペシャリストに関してはアプリケーションスペシャリストと連携し、お客様のニーズを予算状況なども含めて深く理解した上で短期、中期におけるパートナーシップ構築を戦略的にリードいただけます。マーケティングや販売店様、その他の部門とも協業しながらの営業活動、Key Opinion Leaderと呼ばれるような先生方との関係構築や市場シェアの獲得、啓発活動・教育を通じた医療の質の向上などの活動を実施いただけます。
雇用形態	正社員 ※3カ月間の試用期間があります。その間の待遇・給与に変更はありません。
雇用期間	期間の定めなし
募集背景	新規募集の為
勤務地	全国（転勤の可能性有）

応募資格	学士課程以上2026年卒予定の方 臨床検査技師または診療放射線技師免許（取得予定）があれば尚可 【学部・学科】文系・理系問わず 【その他】お客様に寄り添ったコミュニケーションができること
年齢	年齢不問
語学力	英語ができる方、習得に向けて意欲がある方歓迎
選考プロセス	書類選考→面接（複数回）→内定

勤務時間	9:00-17:30（実働7.5時間/日） ※配属部署・担当業務により月次清算フレックスタイム制あり（コアタイムなし） 休憩原則：60分
休日・休暇	【休日】土曜日、日曜日、国民の祝日に関する法律に規定する休日、年末年始（12/30-1/4）、その他会社が指定した日 【休暇】年次有給休暇（初年度15日）、夏季休暇（3日）、特別休暇（慶弔、ボランティア、リフレッシュ休暇等）、育児休暇等
時間外労働	時間外労働 あり（月平均20時間）
給与	大学院（博士）260,000円 / 大学院（修士）240,000円 / 大学 225,000円（2025年度）
加入保険	社会保険完備（GE健康保険組合、厚生年金、雇用保険、労災保険）
待遇・福利厚生	退職金制度（確定拠出年金・退職一時金）、団体保険制度、リクラブ加入（福利厚生割引メニューサービス）、財形貯蓄、提携住宅ローン、弔慰金制度、慶弔金制度、永年勤続表彰、EAPサービス（会社費用負担によるカウンセリング制度）など

応募方法	2025年3月1日よりマイナビにて受付中： https://job.mynavi.jp/26/pc/search/corp241331/outline.html
------	--