

Position: Sales Manager, Early Detection (Japan)

About us

MiRXES is a Singapore-headquartered molecular diagnostic company with R&D, manufacturing, and clinical lab operations in Singapore, USA, Japan, and China. We specialize in microRNA technologies and the development, manufacturing, and provision of diagnostic test kits and clinical services. Our mission is to enable early disease detection and provide insights for better patient care by harnessing the power of microRNA to augment traditional testing. Our vision is to be the world's leading developer and provider of accurate, actionable, and affordable microRNA-powered diagnostic tests.

About the position

MiRXES Japan is seeking a highly motivated and strategic **Cancer Screening Sales Manager** to drive the commercialization and expansion of MiRXES' microRNA-based early cancer detection blood tests, including **GASTROClear™** and **LUNGClear™**, across Japan.

Reporting to Sales Director, this role will be responsible for developing hospital and health-check center accounts, contracts and managing distributor partnerships, and executing strategic sales initiatives to establish MiRXES as a market leader in cancer screening.

The ideal candidate has strong experience in **LDT or IVD, diagnostics, medical devices, or healthcare solution sales**, and is passionate about improving cancer outcomes through early detection.

Roles and Responsibilities:

- Execute sales plans and targets defined by the Sales Director and achieve individual revenue and test volume targets
- Manage assigned territory and develop strong local market presence, and drive adoption across: Hospitals and clinics, Health check centers (健診センター), Corporate screening programs
- Identify, develop, and manage key accounts within assigned territory, by building relationships with: Physicians and clinicians, Hospital administrators, Health screening providers and drive product adoption, utilization, and repeat testing
- New Business Development: Prospect and acquire new customers and institutional accounts; Expand footprint in priority regions and segments;
- Identify new opportunities within existing accounts
- Sales Planning & Reporting: Maintain accurate pipeline and CRM updates, Provide regular sales forecasts and activity reports; Track performance against targets and KPIs and share market insights and competitor feedback
- Deliver product presentations and training to customers
- Support onboarding of new accounts (workflow, logistics, usage); provide first-line support and coordinate with internal teams for issue resolution
- Support execution of marketing activities: Conferences, Seminars, Exhibitions. Represent MiRXES at customer-facing events; Assist in local promotional initiatives

Qualifications & Experience

Education

- Bachelor's degree or higher in: Life Sciences; Biomedical Science; Pharmacy; Or related field

Experience Required

- 3–7+ years of sales experience in:
- IVD / diagnostics/ LDT
- Medical devices
- Healthcare or related industry
- Proven track record of meeting or exceeding sales targets
- Experience working with hospitals or healthcare providers

Skills and Competencies

- **Execution:** Strong ability to deliver results in a field-based sales role
- **Relationship Building:** Effective stakeholder engagement and trust-building
- **Sales Skills:** Prospecting, negotiation, and closing capability
- **Customer Focus:** Strong service mindset and responsiveness
- **Collaboration:** Ability to work with distributors and internal teams
- **Mindset:** Proactive, resilient, and goal-oriented
- **Language:** Fluent Japanese, good to have: business-level English
- Knowledge and/or experience with health check or screening test will be plus

Package:

- Probation Period: 3 months
- Type of employment: Permanent
- Working Hours: From 9:00 to 18:00 (1-hour break), Monday to Friday, (5 days week)
- Workplace: Base in Tokyo Office and/or work from home, possibility for domestic and international business travel
- Rest Days: Saturday, Sunday, Japanese National Holidays, summer/obon holiday (3 days) and New Year's Holidays.
- Mandatory social insurance (Health insurance and pension insurance) and mandatory labor insurance (Worker's accident compensation insurance and unemployment insurance) will be provided.
- Commutation Allowance will be provided, based on actual cost required
- Business travel allowance will be provided when business trip is made
- Retirement Allowance (monthly) will be contributed, under the Smaller Enterprise Retirement Allowance Mutual Aid Scheme (中小企業退職金共済制度), after probation is confirmed

Salary (annual): 7-10 mil JPY (plus performance-based incentives)

職種：セールスマネージャー（早期がん検査・日本）

会社概要

MiRXES はシンガポールに本社を置く分子診断企業であり、シンガポール、米国、日本、中国において研究開発、製造、臨床検査サービスを展開しています。

当社は microRNA 技術に特化し、診断キットおよび臨床サービスの開発・製造・提供を通じて、早期疾患発見の実現に取り組んでいます。

当社のミッションは、microRNA の力を活用し、従来の検査を補完することで、患者ケアの質向上に貢献することです。

また、正確で実用的かつ手頃な価格の microRNA 診断のグローバルリーダーとなることを目指しています。

職務概要

MiRXES Japan では、GASTROclear™および LUNGclear™をはじめとする microRNA ベースの早期がん検査製品の日本市場における販売拡大を担う、意欲的で成果志向のセールスマネージャーを募集しています。

本ポジションはセールスディレクターにレポートし、病院および健診センターを中心としたアカウント開発、契約推進、ディストリビューター連携を通じて、販売戦略の実行および市場浸透の加速を担います。

IVD/LDT、診断機器、医療機器、ヘルスケア領域での営業経験を有し、早期がん検出を通じた医療貢献に関心のある方を歓迎します。

主な職務内容

1. 営業戦略の実行および売上達成
セールスディレクターが策定した営業計画および目標に基づき、担当エリアにおける売上および検査数目標の達成を担う。
 - 担当テリトリーにおいて市場開拓を推進し、以下のセグメントでの製品導入を促進する。
 - 病院・クリニック
 - 健診センター
 - 企業向け健康診断プログラム
2. アカウント開発および関係構築
担当エリアにおける主要顧客の開拓・管理を行い、以下のステークホルダーとの関係構築を推進する。
 - 医師および臨床関係者
 - 病院経営層・事務部門
 - 健診事業者製品の導入促進、利用拡大、および継続利用の確保を図る。
3. 新規顧客開拓
新規顧客および医療機関の開拓を行い、重点地域・重点セグメントにおける事業拡大を推進する。既存顧客においても追加導入・利用拡大の機会を特定し、売上成長につなげる。
4. 営業管理およびレポーティング
営業パイプラインおよび CRM 情報を正確に管理し、売上予測および活動報告を定期的実施する。KPI および目標に対する進捗を管理し、市場動向および競合情報を社内へ共有する。
5. 製品説明および顧客サポート
顧客向けに製品説明およびトレーニングを実施する。
新規顧客の導入支援（業務フロー、物流、運用面）を行い、一次対応窓口として社内関連部門と連携し課題解決を図る。

6. マーケティング活動支援

学会、セミナー、展示会等のマーケティング活動の実行を支援する。

顧客向けイベントにおいて当社を代表し、製品およびサービスの認知向上に貢献する。

応募資格

学歴

理系分野（生命科学、生物医学、薬学等）または関連分野における学士号以上

経験

以下いずれかの分野において3年以上の営業経験を有すること

IVD／診断薬／LDT

医療機器

ヘルスケア関連業界

営業目標の達成実績を有すること

病院または医療機関との業務経験があれば尚可

求めるスキル・資質

実行力：フィールド営業において成果を創出する能力

関係構築力：ステークホルダーとの信頼関係構築力

営業力：新規開拓、交渉、クロージング能力

顧客志向：顧客ニーズへの高い対応力

協働力：社内外関係者および代理店との連携力

マインドセット：主体性、粘り強さ、目標達成志向

語学

日本語：ネイティブレベル

英語：ビジネスレベル尚可

その他歓迎条件

健診事業またはスクリーニング検査に関する知識・経験

待遇：

- 試用期間：3ヶ月
- 雇用形態：正社員
- 勤務時間：9:00～18:00（休憩1時間）、月曜日～金曜日（週5日勤務）
- 勤務地：東京オフィスまたは在宅勤務、国内外出張の可能性あり
- 休日：土曜日、日曜日、日本の祝日、夏休み・お盆休み（3日間）、年末年始
- 社会保険（健康保険、年金保険）および労働保険（労災保険、失業保険）に加入できます。
- 通勤手当は実費に基づいて支給されます。
- 出張時には出張手当が支給されます。
- 試用期間終了後、中小企業年金共済制度に基づき、年金（月額）が支給されます。

給与

年収：700万円～1,000万円（インセンティブ別途支給）