



## [서울] 호야 PCIOL Sales Specialist

HSO (HOYA Surgical Optics)

한국호야씨지컬옵틱스는 인공수정체를 전문적으로 생산 및 판매하고 있는 호야 그룹 내의 자회사입니다.

<https://hoyasurgicaloptics.com>

Cataract continues to be a major cause of blindness worldwide, with cataract surgery being one of the most commonly performed eye surgeries in the world. The number of cataract surgeries performed throughout the world is expected to increase to almost 33.4 million by 2024.<sup>1</sup>

At HOYA Surgical Optics, we enable eye surgeons to improve vision and quality of life for millions of people suffering from cataract – to help them celebrate life, visually. Our products have been known to offer safety, reliability and ease of use. Quality, Trust, Dedication and Attention to Detail are deeply rooted in our Japanese heritage and the HOYA brand.

- HSO (HOYA Surgical Optics) 社の PCIOL(Presbyopia Correcting intraocular lens, 노안교정용 인공수정) 영업을 관리하고 주어진 판매 목표를 달성하고 인센티브 획득.
- 주요거래처에서의 HSO PCIOL 매출 신장에 대한 영업 계획을 수립 및 시행하고, 영업 성과를 모니터링하며 각 상황에 맞는 영업 활동을 수행.
- HOYA 브랜드가 마케팅 활동 전반에 걸쳐 적절하게 홍보되고 있는지 확인.

## [영업]

Regional Sales Manager 와 함께 판매 전략(지역, 거래처, 제품, 가격 등)을 수립하고 이를 시행함.

[리드 육성] 영업 방문 혹은 심포지엄 및 소규모 모임 개최 등의 활동을 통해 잠재적인 사용자 확보, 시연 (trials) 승인 확보.

[임상 담당자와 함께 시연 참관] 시연 기회를 임상 담당자에게 연결하고 시연 프로세스 전반에 걸쳐 임상 담당자를 지원. 시연하는 동안 인공수정체와 환자 데이터 응용 프로그램 (IOL상수 및 SIA와 같은)에 대해서 습득. 임상 담당자와 함께 담당하는 병원에서의 임상 성과에 대하여 월간 리뷰를 시행함.

[세일즈 마감] 사용자가 임상적으로 우수한 시연을 경험한 것이 임상 담당자를 통해서 확인되었으면, 사용자가 정기적으로 제품을 처방할 수 있도록 적절한 상업적 후속 조치를 취함. (가격 & 조건)

[거래처 관리/유지] 사용자와 장기적으로 좋은 관계를 구축하고 그것을 유지 및 관리, 지속적인 수요 창출, 환자 워크플로우(work-flow) 계획, 적시(on-time) 납품 확인, 불만 관리.

## [마케팅/상업적 실행]

- Regional Sales Manager 와 함께 마케팅 전략(커버리지 비율, 거래처 내 점유율, 적절한 이벤트)을 개발하고 활성화시킴.
- 지역 심포지엄 및 소규모 회의를 Country Development Manager, 마케팅 담당자 및 임상 담당자와 함께 조율하여 진행.
- 국가/국제 학회에 참석하여 HSO 브랜드 및 제품을 홍보하고 각 지역의 잠재적인 사용자를 확보 KOL 및 주요 거래처의 사용자와 긴밀하게 연락을 취하며 HSO 브랜드를 굳건하게 확립
- 각 지역의 HSO 대리점 지원. 단, HSO 전 제품의 판매를 향상시키는 경우에 한하여 Regional Sales Manager 와 협의 후 진행.

## [정기 및 비정기 보고]

업무 활동, 마감, 후속 조치 등을 포함한 다양한 종류의 현황 보고서 준비.

신제품 기회, 특수 개발품, 현장 활동을 통해 수집된 정보 또는 피드백을 Regional Sales Manager 에게 전달.

## [예산 계획]

직속 상급자의 감독 하에 연간, 분기, 월간 영업 예산 및 지출 예산 계획 수립.

## [기타]

- 각 거래처의 월별 송장 금액을 확인하고 마감일 전에 재무 부서에서 올바른 계산서를 발행할 수 있도록 지원.
- 지정된 신용기간 내에 결제 대금이 회수 될 수 있도록 확인 및 시행.
- 수술이 문제없이 진행될 수 있도록 제품의 배송 일정 및 배송 방법 조정.
- 정해진 기간 내에 모든 백업 렌즈가 수거되어 HSO 창고로 반품되도록 확인 및 시행 할당된 기타 업무.

### 함께하기 위한 방법

- 접수기간 : 2023년 11월 23일 (목) 15시 00분 ~ 2023년 12월 23일 (토) 23시 59분
- 접수방법 : 사람인 입사지원
- 이력서양식 : 자유양식

### 함께하기 위한 여정

- 서류전형
- 1차면접
- 2차면접
- 최종합격