



## 【800～1300万円】IT Business Analyst

ボストン・サイエンティフィックジャパン株式会社での募集です。社内SE（アシリ...）

### Job Information

#### Recruiter

JAC Recruitment Co., Ltd.

#### Hiring Company

ボストン・サイエンティフィックジャパン株式会社

#### Job ID

1565341

#### Industry

Medical Device

#### Company Type

International Company

#### Job Type

Permanent Full-time

#### Location

Tokyo - 23 Wards

#### Salary

8 million yen ~ 13 million yen

#### Work Hours

09:00 ~ 17:30

#### Holidays

【有給休暇】初年度 10日 1か月目から 【休日】完全週休二日制 祝日 GW 年末年始 [年次有給休暇] 10日 ~ 20日

#### Refreshed

February 5th, 2026 02:00

### General Requirements

#### Career Level

Mid Career

#### Minimum English Level

Business Level

#### Minimum Japanese Level

Native

#### Minimum Education Level

Bachelor's Degree

#### Visa Status

Permission to work in Japan required

### Job Description

#### 【求人No NJB2297107】

ご経歴（お強み）を考慮し、配属部門が決定します。

#### 【ミッション：Mission】

As a trusted partner strongly contribute to BSJ to become 1 billion (USD) company through providing meaningful innovation and robust digital solutions based on proficient understanding of business/operation/process with technical capability

担当する業務領域における事業戦略を正しく理解し、その情報を元にあるべきIT戦略・方向性を検討・立案すること

【主な職務内容】

■Commercialグループ

担当領域：販売・営業・マーケティング活動に関わるシステムの保守運用とその改善や、新規システムの導入を担当。

(Web/Channel関連、ローコードシステム開発、Salesforce (SalesCloud) 関連)

主要システム：SFDC、Pardot、Regasas (DCFデータ検索)、Showpad、C2/D2/K2

※Salesforceのエンジニアがインドやシンガポールにいるため、オーラルでの英語を用いたコミュニケーションが発生します。

■OTC (Order To Cash) グループ

受注から出荷、請求といったサプライチェーンやファイナンス関連のシステムサポート、および業務改革のための新システムの導入と回収を担当。

主要システム：SAP、My Orders EDI、COP、CCCS

■CorpFunctionグループ：

HR、Legal & Compliance QAなどのファンクション部門が使用するシステムのサポートや業務効率化のためのシステム改善を担当。

主要システム：SIP、eSpo、JPOS、J Track

弊社Globalチーム、パートナー各社と協業し、既存システムの改修や新規システム開発プロジェクトを推進すること

※OTCチグループならびにCorpFunctionグループは、ベンダーは国内のため英語は読み書きレベルが求められます。

Required Skills

【応募条件】

自ら業務要件定義を行い、その内容にもとづきシステム導入（設計、開発、テスト、ユーザ教育等）を行ったことがあること

営業部門、マーケティング部門、サプライチェーン、経理財務、品質保証、薬事、法務、人事、R Dいずれかの領域における深い業務知識

SAPなど特定のパッケージソフト、もしくは.NETやJava等特定領域の深いITスキル

Salesforce SalesCloud等CRM/SFAパッケージソフト、SAP等の販売・リベート管理機能、またはAccount Engagement (Pardot) 等マーケティングオートメーションシステムいずれかの導入経験、および関連する深い業務知識

問題が発生した際、自律的に情報を取りに行き、自らハンズオンで解決することが出来る

事実や定量的な指標から物事を客観的に捉え、継続的な改善を提案・推進できること

システム観点だけでなく、システムが業務上どのようなインパクトを持つか理解し、ビジネス継続性の維持を重要視できること

相手の立場に応じて、システム用語を相手が理解できる表現に置き換えて説明できること

ビジネス戦略実現および品質保証・法令順守の観点から、会社にとって最も必要かつ効果的なシステム投資は何かを理解できること

【歓迎条件】

事業変革を行うための業務・ITに関わるプロジェクトをリードした経験

コンサルティングファームまたはSIerでの、ITコンサルタント、SEの経験

Salesforce SalesCloudなどCRM/SFEパッケージソフトの認定資格

Salesforce Marketing Cloud Engagement等、マーケティングオートメーションツールの認定資格

SAP SD、MM、FI、CO等のパッケージソフトの認定資格を保有していること

販売管理システム・倉庫システム・EDI等の導入および運用経験

簿記3級程度の会計知識

ヘルスケア（特に医療器機）業界の知識

Python等簡単なプログラミング経験

ベンダーマネジメント経験

ITILの知識やシステム運用保守経験

ビジネスレベルの英語力 (TOEIC 600点もしくは英検2級以上) と日本語力 (JLPT N1相当)

【求める人物像】

チームプレイヤーであること

ロジカル且つ、タフでポジティブであること

Company Description

医療機器の輸入および販売