

**Seven to One**

コマーシャルシステムコンサルタント（コンサルタント～プロジェクトリーダー）

Job Information

Hiring Company[Seven to One, Inc.](#)**Job ID**

1566187

Industry

Contract Research Organization

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Shibuya-ku

Salary

4.5 million yen ~ 9 million yen

Work Hours

会社の規定に準ずる

Holidays

会社の規定に準ずる

Refreshed

February 12th, 2026 02:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 1 year

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Daily Conversation

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

High-School

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

《募集要項・本ポジションの魅力》

- ・製薬メーカー向けCRM・営業支援システム導入・運用プロジェクトの推進を担当
- ・グローバルチームやベンダーと連携し、多様なデジタル・データ活用プロジェクトに挑戦できるやりがい
- ・マーケティング・コマーシャル領域のシステム知識を深め、改善提案まで幅広く関われる達成感
- ・部分リモート勤務(50%)可能で柔軟な働き方を実現、正社員として安定した福利厚生も完備

【業務内容】

国内大手および外資系製薬メーカーに対する、各種マーケティング・営業支援システム(CRM、セールスオートメーション、実消化データ連携、BIダッシュボード、Web講演会・製品サイト管理等)の導入・運用プロジェクトにおいて、プロジェクト推進をご担当いただきます。

■主なプロジェクト例

- ・セールスオートメーションシステム(例:Veeva、Salesforce等)の導入・運用
- ・コマーシャルデータを活用したBIダッシュボードの設計・構築・運用支援
- ・製薬企業のWeb講演会・製品サイト・コマーシャル系システムの導入・改修プロジェクト
- ・マーケティング・デジタル領域のデータ活用基盤構築(分析環境、DWH、ETL設計等)

■担当業務

- ・プロジェクト立ち上げ(企画・計画策定・要件定義)
- ・プロジェクトマネジメント(スケジュール・リスク・課題・変更・コスト・品質管理)
- ・ベンダーコントロールおよびグローバルチームとの調整
- ・リリース準備(UAT支援、展開計画、データ移行計画、手順書策定等)
- ・導入後の運用支援、テクニカルサポート、改善提案活動

【雇用形態】

正社員

【給与】

450万円～900万円/年

【就業時間】

会社の規定に準ずる

※フルタイム可

【勤務地】

会社の規定に準ずる

※部分在宅可(50%程度)

【休日休暇】

会社の規定に準ずる

【待遇・福利厚生】

会社の規定に準ずる

Required Skills**【必須要件】**

- ・マーケティング・営業支援システムの導入、運用経験
- ・ITシステムの開発に携わった経験(PM、要件定義、設計、開発、テスト等)
- ・英文読み書き(Eメールや簡単な文書・仕様書等)

【歓迎要件】

- ・ビジネスレベルの英会話
- ・グローバルプロジェクトでの会議運営、調整等の経験
- ・製薬業界、CRO業界の経験

Company Description