



コマーシャルオペレーション担当（営業・マーケティングサポート）外資系・感染症領域検査のリーディングカンパニー

## Job Information

### Hiring Company

bioMérieux Japan Ltd.

### Job ID

1566401

### Industry

Other (Medical, Pharmaceutical)

### Company Type

International Company

### Job Type

Permanent Full-time

### Location

Tokyo - 23 Wards, Minato-ku

### Salary

6 million yen ~ 7 million yen

### Work Hours

9時～17時30分 (内 1時間休憩)

### Holidays

完全週休二日制（土日祝）

### Refreshed

February 4th, 2026 08:00

## General Requirements

### Minimum Experience Level

Over 3 years

### 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》

- Salesforceを活用した営業データ管理・分析、KPIレポート作成などを担当
- 国内営業組織の戦略実行支援やプロセス改善に関わり、成果を可視化できる
- クロスファンクショナル連携やトレーニング実施で幅広い経験と影響力を発揮可能
- フレックスタイム・週3日オフィス出社ハイブリッド勤務で柔軟かつ安定した環境

### 【業務内容】

コマーシャルオペレーション担当として、リージョンが策定したガイドラインや戦略を国内に適用し、営業・マーケティング組織の確実な実行を支援し進捗管理をおこなっていただきます。

- 営業関連（セールス・マーケティング・FSE・営業学術）のシステムやデータベース
  - CRM（Salesforce）のローカリゼーション、管理
  - 営業関連チームへのレポートの提供売上計画に基づいた営業テリトリー及び個別アカウントごとの販売目標の策定
  - カスタマーセグメンテーションの定義・作成・実施サポート
  - 報酬インセンティブ(SIP)の作成および管理サポート
  - Monthly KPI レポート作成
  - 営業関連プロセスに関するダッシュボード、レポートの作成
  - 営業活動、案件パイプライン、平均成約期間、成約とロストの要因及び原因を分析し、営業プロセス改善のための課題を特定
- トレーニング
  - 営業などに対するSalesforce活用トレーニング（Salesforceへの入力・ダッシュボードの見方・アクティビティ管理及び競合分析等）
- クロスファンクショナル連携
  - マーケティング・ファイナンス部門との連携による業務推進
  - 各種会議・トレーニング・プロジェクトの資料作成及びファシリテーション
  - グローバル／リージョナルチームとの調整と情報共有

■レポート先：

CoE Manager

■ポジションの魅力：

フランス本社では50年以上の歴史があり、細菌検査のあらゆる検査項目を網羅できる商品を提供しているメーカーです。今後更なる需要増加が見込まれる多項目同時測定遺伝子検査分野で益々の成長を見込んでおり、やりがいを持って挑んでいただけます。社員を大切にす文化が根付いており、安定した環境で長く働いていただけると自負しています。

【雇用形態】

正社員

【給与】

年収600万円～700万円

【就業時間】

月～金曜日：9時～17時30分 (内 1時間休憩)

※フレックス制度導入/ハイブリッド (最低週3日オフィス出社 \*できるだけ出社を推奨)

【勤務地】

東京都港区赤坂 2 丁目 17 番 7 号赤坂溜池タワー2 階

【休日休暇】

- 完全週休二日制（土日祝）
- 年末年始7日

【待遇・福利厚生】

会社の規定に準ずる

---

## Required Skills

【必須要件】

- Salesforceの使用経験
- データ分析スキル（Excel関数を使用してのデータ分析経験・BIツール活用経験あれば尚可）
- 英語力（最初は読み書きができれば大丈夫です）
- 複数部門と協働できるコミュニケーション能力
- 論理的かつ分かりやすいプレゼンテーション能力
- プロジェクトマネジメント経験

【歓迎要件】

- セールスインセンティブプラン設計、KPI管理の実務経験
- チャレンジ精神旺盛な方

---

## Company Description