



【1000～1300万円】アソシエイトビジネスディベロップメントリード

ロシュ・ダイアグノスティックス株式会社での募集です。事業企画・事業開発のご経...

Job Information

Recruiter

JAC Recruitment Co., Ltd.

Hiring Company

ロシュ・ダイアグノスティックス株式会社

Job ID

1568304

Industry

Pharmaceutical

Company Type

International Company

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

10 million yen ~ 13 million yen

Work Hours

08:30 ~ 17:15

Holidays

【有給休暇】入社7ヶ月目には最低10日以上 【休日】完全週休二日制 土 日 祝日 年末年始 年末年始、創立記念日、有給休暇（入...

Refreshed

December 25th, 2025 15:00

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 NJB2327170】

<業務内容>

■今回のポジション（アソシエイトビジネスディベロップメントリード）は、ビジネスイノベーション本部に所属し、Roche Information Solution（ロシュのデジタルブランド”navify”シリーズのグローバル主管部・）が開発する、ヘルスケア市場向け新製品の・本市場展開を推進する役割を担います。

<navifyとは>

ヘルスケアエコシステムの再構築と患者中・のケアの機会のDXを推進するロシュのデジタルソリューションのブランドです。医療における業務プロセスや意思決定を最適化し、インサイトを活性化させながら、医療従事者と患者さんのヘルスケアジャーニーにおけるタッチポイントをエンドツーエンドで誘導（navigate）し、明確化（clarify）するという意味を込めています。

デジタル化の基盤となる「デジタルインフラストラクチャー」、検査室や臨床ワークフローにおける業務効率の改善を実現する「オペレーショナルエクセレンス」、そして、より良い患者ケアのための意思決定をサポートする「メディカルインサイト」の3つのポートフォリオを軸にしています。既存の検査室、病院、患者様向けソフトウェア等の進化はもちろんのこと、他社品ともデータ連携できるプラットフォームの提供など、既存品の枠を超えたソリューションの提供を予定しています。また将来的には、検査業界を超えた連携も・指しています。

■navify新事業開発における市場探索、事業企画の策定から実際の戦略実・（戦術の全社展開、プロダクトマネージメント、グローバルはじめ他部・との連携、案件獲得）までを主体的に推進します。将来的には、事業開発をリードするビジネスディベロップメントリードの候補・財と位置づけられ、・いリーダーシップの発揮が求められます。

■主な業務内容は以下の通りです。

- ・本市場における、主に検査室外向けのnavifyの新規事業戦略策定及びプロダクトマネージメントを推進。
 - ・推進する事業企画に精通したKOLを開拓するとともに、事業の実現可能性検証を実施するためmpPoC（概念検証）を推進。実・に必要なプロジェクト計画策定やプロジェクトマネージメントを主体的に実施。
 - ・当社のコアビジネスに関連する新製品の場合、社内のステークホルダーと密に連携し、既存事業とのシナジー創出に必要な戦術策定を実施。また、既存事業とのコンフリクト等が発・した場合、必要な社内調整を会社の戦略や・針に基づいて部・間調整を実施。
 - ・顧客課題を把握し、当社の保有するソリューションを中・に、課題解決に必要な新たなソリューション構築を3rd Party含めて全体提案を推進。
 - ・ビジネスリード候補として本部全体、会社全体への好影響を与える活動を実・。
- <働き・、社・、キャリアパス>
- 外資系企業の良さである効率性や就業環境の柔軟性などに注・しつつも、・系企業の良さであるチームプレーも重視する、まさにハイブリッド型の働き・です。フリーアドレス・スーパーフレックス・インターバル・在宅勤務の活・を積極的に・っており、・平均残業時間は20時間程度、代休の徹底など、ワークライフバランスや働きやすさには定評があります。
- 外資系企業なので新卒採・ではなく、ビジネスの状況に応じてキャリア採・を中・に・っているため、キャリア・社者が6割で・社後のハンデや年功序列等もなく、定着性も・い環境です（離職率4%）。
- 社・は上司に対してもさん付で、経営陣もフリーアドレス。社員との距離感も近く、意・も・いやすく、オープンな環境です。
- キャリアパスは会社から決められるだけでなく、国内外のオープンポジションに社員・ら応募できる「社内公募制度」があり、・常に多く活・されています。

Required Skills

- 【必須（MUST）】
- 事業会社かコンサルティングファームでの医療分野での事業企画、マーケティング経験
- ※新規事業・ち上げや営業経験があるのが好ましい
- ビジネスレベルの英語・
- ※本国、APACとの製品関連の密なやり取り発・あり
- 【歓迎（WANT）】
- VD（体外診断検査）分野の・定の知・
- メンバーマネジメント経験
- ファイナンス計画（P/Lなど）やKGI・KPIの設定、モニタリング・改善の経験

Company Description

生化学・免疫学、遺伝子学、病理学など幅広い検査技術を用い、より早く、より正確な検査結果が得られる臨床検査システムを通じて「効率的な検査」と「医学的価値ある検査」を提供しています。また、検体の取違い等の人的ミスを防止する検体処理を自動化するシステムを提供し、検査の精度管理のみならず、検査室で勤務する方々の業務をシンプル化し、働き方改革を実現するサービスを提供しています。