



## Companion Animal Marketing

販売促進（SP）のご経験のある方は歓迎です。

### Job Information

#### Recruiter

JAC Recruitment Co., Ltd.

#### Hiring Company

非公開

#### Job ID

1570352

#### Industry

Pharmaceutical

#### Company Type

International Company

#### Job Type

Permanent Full-time

#### Location

Tokyo - 23 Wards

#### Salary

5.5 million yen ~ 8.5 million yen

#### Work Hours

09:00 ~ 17:30

#### Holidays

【有給休暇】有給休暇は入社時から付与されます 初年度 12日 【休日】完全週休二日制 ※初年度の有給休暇日数は12日をベースに...

#### Refreshed

January 22nd, 2026 17:00

### 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 NJB2348253】

【職務内容】

担当領域において、自組織をリードしながら、広範かつ新しい獣医学の知識をもって、ワクチン、医薬品等に関するマーケティング企画立案および実行、各種学術情報の提供、ならびに社内外において製品・関連情報普及のための教育・トレーニングなどを展開する。

## 【ブランド戦略開発】

- 多様な関係者と協・してマーケティング戦略・計画（年次計画・中・期計画・上市戦略など）を作成し実施する。
- ・マーケティングの知識を活用する。
- ・顧客インサイト・市場データの分析に基づき、顧客セグメントを適切に設定し、適切なターゲティングを推進する。
- ・Global/Regional マーケティングの組織や活動方向についてある程度の理解がある。
- ・PDRA/QA/L&D等の関連部署について理解し、連携する。
- ・IRIS等のLaunchツールおよびLaunchプロジェクトのタスクプロセスを理解している。
- ・契約や業務マニュアルの内容や作成・見直しプロセスを理解し、カウンターパートとのコミュニケーションをサポートする。

## 【売上予測/予算計画/ ライフサイクル管理】

市場環境や・社・競合の状況を把握し、適切な売上予測を作成できる。ブランド価値を迅速化する予算計画・予算管理を実・する。製品ライフサイクルマネジメントに必要な知識を有し、製品の利益を大きくする中長期戦略を策定する。

- ・供給問題時の対応（在庫・特約店在庫、需要量を考慮し、製品割当を計算）を行い、デマンド予測プロセスを理解する。
- ・製品のライフサイクル戦略の作成をサポートできる。
- ・予算計画・管理の基本的な手順を理解し、実施できる。

## 【プロモーションプランの策定と実行】

製品価値の成長および顧客エンゲージメント向上のために、ブランド戦略に基づく質の高い、効率的なプロモーションプランを策定する

- ・疾病、製品、市場の状況を把握し、ブランド戦略に基づいて実行プランを策定する。
- ・プロモーションコード、資材作成について基本的な業務手順（PromoMats、MAH 100 SOP/チェックリスト等）を理解し作成する。
- ・顧客セグメントに応じたチャネル
- ・コンテンツ戦略（デジタル含む）を計画し、実行する。
- ・広告代理店と良好なコミュニケーションのもと協業する。
- ・ビジネススタンダード・業務手順に従って、関係部署と協力してイベントを実施する。
- ・営業プランについて理解するとともに、フィールドにおけるニーズについてヒアリングを実施する。

## 【KAM・KOL エンゲージメント/カスタマー マーケットインサイト】

顧客と市場・製品・疾病に関する深い知識と理解を有すると共に、市場データや社内データ・営業・開発・グローバル・顧客インサイトを・分に活・し、マーケティング戦略・計画に反映できる。顧客ディスカッション・市場分析・市場調査を実施する。

- ・顧客インサイトを得たり、ブランド戦略の推進を目的として、KAMやKOLとコミュニケーションをとる。
- ・疾病、製品（サービス含）、競合品（サービス含）を深く理解し、KAMやKOLにアウトプットする。
- ・顧客、市場に関する知識を継続的に向上するとともに、適切なツールを用いて得られた市場動向・競合品上市や競合活動に関する情報を分析し、インサイトを得る。

## 【オムニ チャネル】

- ・ペルソナやカスタマージャーニーを考慮して、顧客/ユーザー目線で考えたニーズを施策に適用する。
- ・担当業務で活用しているチャネルの特性を理解し、より効果的・効率的に活用するための施策を適用する。
- ・ツールやコンテンツの作成に際して、コンプライアンスや倫理を理解し、遵守する。
- ・UX/UIを高める工夫やテクニックを適用できる。（部分的な適用）
- ・既存レポートの見かたを理解し、それを活用して施策の有用性を評価する。
- ・既存レポートに含まれていなくても、比較的簡易に取得できるデータであれば自ら入手し、目的を達成するための分析を実施する。
- ・各種データがどのデータベースにあるかを理解している。
- ・あらかじめ設定されたセグメントごとのチャネル・コンテンツ施策を理解し、実行する。
- ・データ分析によって算出された、ROIの観点から適切なプロモーションMIXがどのようなものであるかを理解し、それを実現するための施策に取り組む。

## 【コンプライアンス遵守】

- ・事業部全体のコンプライアンス遵守、法規制（薬事法、独占禁止法、個人情報保護法等）の遵守を意識し、徹底する

## Required Skills

## 【必要とされる経験・スキル】

- ・多くの部署との連携が必要なため、協調性があること。
- ・プロジェクトマネジメント能力・折衝能力・計数管理、分析能力をもつこと。
- ・他業種（飼料、飼料添加物、人体用医薬品など）であってもマーケティングとしての業務経験を通算して5年以上、又は、それに相当する学術的知識・経験等を持つこと。
- ・普通自動車運転免許証
- ・英語力（TOEIC 700点目安）：US本社とのやり取りがあります。

## Company Description

ご紹介時にご案内いたします