



コンパニオンアニマル 治療薬ブランドマネージャー|Staff~non line manager|コンパニオンアニマル事業部 治...

セールスエンジニア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

1588699

### Industry

Pharmaceutical

### Company Type

International Company

### Job Type

Permanent Full-time

### Location

Tokyo - 23 Wards

### Salary

5 million yen ~ 11 million yen

### Work Hours

08:45 ~ 17:20

### Holidays

詳細は求人ご紹介時にご案内いたします。

### Refreshed

April 16th, 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 NJB2327297】

### ■職務の基本目的

ブランド戦略・コミュニケーション：ProzincおよびSenvelgoの短期から長期にわたる包括的なブランド戦略の策定、ならびにマーケティングミックスの実施を担当。社内・社外・グローバル規模での部門横断的な連携を確保し、効果的・効率的かつ整合性のある計画立案と実行を推進。ブランドメッセージング、内外向けコミュニケーション（マーケティング全般、

製品価格設定、市場投入モデル、関連活動を含む)の管理を担当。

ローンチエクセレンス：チーム連携とクロスファンクショナルネットワークを通じ、新規ポートフォリオ関連製品・プロジェクト・サービスのローンチエクセレンスを実現し、関連ステークホルダーとの成功裏なローンチ計画達成を図る。

実行エクセレンス：グローバルおよびローカルの主要ステークホルダーと連携し、ブランド戦略の実行における卓越性を確保。ブランドパフォーマンスのモニタリング、追跡、報告を実施。

ビジネスインテリジェンス：地域およびローカルレベルで生成されるすべてのサポートデータの活用を最適化。ローカル調査・研究を主導し、富士経済およびCEESAの情報源による業績のモニタリングと追跡を行い、ペーリンガーインゲルハイムアニマルヘルルスジャパン（BIAHJ）のブランドおよびビジネスの発展、継続的な改善、革新を確保する。

ステークホルダーエンゲージメント：担当セグメントに関連する上級管理職、グローバルチーム、外部パートナーを含む主要ステークホルダーと関わり、ビジネスパートナーやその他のステークホルダーに対してペーリンガーインゲルハイムアニマルヘルルスジャパンを代表し、ZENOAQおよびその他のビジネスパートナー（例：馬用医薬品ディストリビューター）との専門的な関係を構築する。また、主要機関、業界関係者、獣医学界の主要外部専門家とも連携する。

予算管理：ブランドマーケティング予算を管理し、財務目標達成に向けた戦略的目標達成のためにリソースが効果的に配分されるよう確保するとともに、財務業務の正確性を実現する。

投資収益率を最大化するため支出を監視・管理する。マーケティング施策の費用対効果を評価し、必要に応じて調整する。

学会運営：技術部門およびブランドマネージャーと連携し、主要な獣医学会議において獣医師・獣医看護師向けにペーリンガーインゲルハイム製品を効果的にプロモーションするスポンサーシッププログラム内容を開発・実行する。ブース活動においては、営業実行チームとの効果的な連携を含め、ブースにおける製品魅力を高める戦略を立案・実施する。

#### ■責任範囲

ブランド戦略計画、ライフサイクル管理（LCM）及び新製品ローンチ

短期から長期にわたるフランチャイズ戦略

顧客と消費者中心の視点

グローバルガイダンスに沿い、必要に応じて日本市場向けにカスタマイズし、グローバルGSM及びGCBによる承認を得る

関連業績指標

翌年度向けAAP計画

LTF数値

ローンチKPI（MS%、浸透率、売込率、売切れ率等）

顧客訪問レポート

市場調査と競合分析

市場調査の実施

ブランド実績のモニタリング

市場動向と競合他社の動向分析

市場成長の機会を特定することを目的とする

関連業績指標

市場調査

ブランドの市場シェア

関連業績指標

市場調査

ブランド市場シェア

各製品別アクションプランの実施

新規コミュニケーション／ブランディングポジショニングの導入および既存の刷新

ターゲット消費者インサイトに焦点を当てた取り組み：市場動向・競合分析のモニタリング、消費者インサイト調査、将来

の成長に向けた機会領域や主要脅威の特定

代理店とのクリエイティブ・メディア管理

主要ステークホルダーとのクロスコラボレーション

関連業績指標

・ ZQにおける市場売上実績対目標

キャンペーンKPI

予算管理

ブランドマーケティング予算（DPおよびOpex）の監視・管理、経営陣への報告

関連業績指標

純売上高予算

DP予算

Opex予算

・ 部門横断的連携

プロジェクト主導の積極的推進

国内外他部門との効果的連携

関連業績指標

フィードバックセッション

グローバル従業員調査

・ 顧客の声

顧客訪問による要件/フィードバック収集、競合動向把握を通じ、顧客ニーズを満たすソリューション提供

関連業績指標

顧客訪問レポート

#### Required Skills

- ・ マーケティングミックス全体に対する深い理解、最新トレンドおよびマーケティングベストプラクティスへの精通
- ・ 動物医療業界、ヒト医療、ヒト向け医薬品における製品／ブランドマーケティング経験を有することが望ましい。

- ・ デジタルマーケティング経験も尚可
- ・ 戦略的ビジョン
- ・ 強力な分析力と論理的思考
- ・ オープンマインドで結果を追求する姿勢
- ・ 高い創造性・革新性、枠にとらわれない発想力
- ・ 高度なコミュニケーション能力と対人スキル
- ・ Excel、Word、Outlook、データベースアプリケーションの熟練
- ・ 出張対応可能（宿泊を伴う場合あり）
- ・ 市場および社内外チームからの課題に対処できる能力
- ・ 日本語の流暢な運用が必須
- ・ ビジネスレベルの英語が望ましい

---

## Company Description

ご紹介時にご案内いたします