



【1000～1599万円】 SFE Manager | non line manager |

外資製薬会社での募集です。営業推進・企画のご経験のある方は歓迎です。

Job Information

Recruiter

JAC Recruitment Co., Ltd.

Hiring Company

外資製薬会社

Job ID

1591801

Industry

Pharmaceutical

Company Type

International Company

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

10 million yen ~ 15 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

May 14th, 2026 15:54

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 NJB2379102】

■Role Purpose (職務目的)

SFE (Sales Force Effectiveness) グループは、MR活動を科学的に最適化し、ターゲット顧客への価値提供と売上貢献を最大化することを目的とします。具体的には、営業組織の設計、訪問頻度・メッセージ配分の最適化、FTE設計、KPI設定とモニタリングを通じて、戦略と現場実行を橋渡しする役割を担います。データと戦略に基づき、MR活動の効率化と営業生産性向上を推進します。

■Key Job Accountabilities (主な職務内容)

- ・ 営業戦略の作成と営業部門への提案
- ・ MR活動の最適化 (訪問頻度設計、ターゲティング、セグメンテーション)
- ・ 営業組織設計およびリソース配分の最適化
- ・ KPI設計・モニタリング (例: カバレッジ、頻度、メッセージ浸透度)
- ・ インセンティブ設計 (MR行動を促進する報酬制度策定)
- ・ MR活動ログおよびデータドリブン営業スキル強化のための教育・ツール提供
- ・ オムニチャネル部門と協業しMR訪問とデジタル接点の統合活動計画策定
- ・ 営業現場との連携による改善提案と実行支援
- ・ 営業部隊のchange management支援

■Key Contacts (主要な関係者)

レポートライン: Strategy Planning & Execution Excellence部 SFEグループ責任者

関係部署:

- ・ Marketing部門
- ・ Sales部門
- ・ Forecasting & Business Analyticsグループ
- ・ Omni Channel Effectivenessグループ
- ・ Data Excellence部門
- ・ Customer Insightグループ

Required Skills**Qualifications (資格・要件)**

<知識>

- ・ データ分析および営業戦略に関する知識
- ・ CRMツールや営業活動データに関する知識
- ・ 外部業者提供の市場データに関する知識

<スキル>

- ・ プロジェクトマネジメント能力
- ・ 課題を構造化できる論理的思考力
- ・ 複雑な課題に対するソリューション提案力
- ・ データ分析力
- ・ KPI設計・モニタリングの実務経験 (あれば尚可)
- ・ 優れたコミュニケーション能力 (口頭・書面)
- ・ 戦略思考、ロジカルシンキング (あれば尚可)

<人物特性>

- ・ 環境変化に対する柔軟性および適応力
- ・ チームプレイヤーとして、協働を重視する姿勢
- ・ データドリブンな意思決定を推進するマインドセット

Company Description

ご紹介時にご案内いたします