

Michael Page

www.michaelpage.co.jp

データで営業を進化させるSFEマネージャー

データで営業を進化させるSFEマネージャー

Job Information

Recruiter

Michael Page

Job ID

1593572

Industry

Pharmaceutical

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

11 million yen ~ 15 million yen

Refreshed

May 28th, 2026 14:10

General Requirements

Career Level

Executive

Minimum English Level

Basic

Minimum Japanese Level

Fluent

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

No permission to work in Japan required

Job Description

営業活動を科学的に最適化し、MRの生産性と顧客価値を最大化する役割です。

データ分析と戦略設計を通じて、営業戦略と現場実行を橋渡しします。

企業情報

国内外で事業を展開する大手ライフサイエンス関連企業です。

日本市場における営業高度化とカスタマーエクスペリエンス向上に注力しています。

職務内容

- 営業戦略の立案および営業部門への提案
- MR活動の最適化（ターゲティング、訪問頻度、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（カバレッジ、頻度、メッセージ浸透度など）
- インセンティブ設計（MR行動を促進する報酬制度）

- 営業データ活用による教育・ツール提供
- オムニチャネル施策とMR訪問の統合計画策定
- 営業現場と連携した改善提案およびチェンジマネジメント支援

条件・待遇

- 日本市場における営業高度化をリードできる影響力の大きいポジション
- データ×戦略を軸にしたキャリア成長機会
- クロスファンクショナルに活躍できる環境

To apply online please click the 'Apply' button below. For a confidential discussion about this role please contact Dr. Philipp Berndt on +813 6832 8945.

Required Skills

- データ分析および営業戦略に関する知識
- CRMや営業活動データへの理解
- 論理的思考力と課題解決力
- プロジェクトマネジメントおよび高いコミュニケーション能力
- 日本語ネイティブレベル、英語ビジネスレベル（目安：CEFR B2）

Company Description

国内外で事業を展開する大手ライフサイエンス関連企業です。

日本市場における営業高度化とカスタマーエクスペリエンス向上に注力しています。