



Digital Operation Specialist / グローバルトップ ライフサイエンス企業 R 01362025

サーモフィッシャーダイアグノスティックス株式会社での募集です。 デジタルマーケ...

Job Information

Recruiter

JAC Recruitment Co., Ltd.

Hiring Company

サーモフィッシャーダイアグノスティックス株式会社

Job ID

1610531

Industry

Pharmaceutical

Company Type

International Company

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

7 million yen ~ 11 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 初年度最大10日（1/1入社の場合）1ヶ月目から ※入社月により異なります。 ...

Refreshed

September 17th, 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 NJB2405044】

【このポジションのミッション】

IDD Japan Marketing において、デジタル（広告・Webサイト等）を起点としたLead Generation、デジタルツールを活用したデータ整備

・分析・レポートニング・フォーム管理、および AIを活用した業務効率化の推進により、Marketing 組織の成果最大化に貢献する。

Global、国内各部門、外部ベンダー等と連携し、広告運用をはじめとするデジタルキャンペーン、Web サイト、メールマガジン、webinar、フォーム、トラッキング、レポートの運用を担い、各種施策データをWeb 解析ツール・MAツール、Microsoft 365ツールを活用して可視化・分析することでインサイトを抽出し、次のアクションにつなげる。また、AI、Marketing Automationツールの活用および業務プロセスの見直しによりMarketing活動の効率化を支援する。

【担当製品に関して】

サーモフィッシャー・ダイアグノスティックス株式会社（TFD）が輸入・販売する製品には、体外診断用医薬品（IVD）、医療機器、研究用試薬および消耗品などが含まれます。

製品ラインナップには以下が含まれます：

アレルギー関連製品・自己免疫疾患関連製品・バイオマーカー関連製品・品質管理製品・タンパク質診断製品・微生物学関連製品

【業務内容】

・Lead Generation施策の立案・実行：Marketing plan に基づき、Google検索広告やemail campaign等の企画・配信・運用を行う。

また、ターゲット顧客に対する nurturing シナリオ、配信設定、リード育成施策を実行する

・データ分析・インサイトの発信：Web 解析ツールや MA ツールを用いて、流入、反応、コンバージョン、離脱などのデータを分析し、

示唆を整理する。分析結果をもとに、次回施策への改善ポイントをまとめ、自身の施策の改善を図るとともに、

Promotion / Product Marketing ヘレポートを共有し、部門全体のアクションの改善に貢献する

・施策データトラッキング・他部門連携：売上データ管理や効果測定を担うCommercial Excellence部と連携し、マーケティング・営業施策のlead status / CRM連携 / campaign trackingを整合させる

・Marketing Automation の推進：Power Automate 等を活用し、マーケティング業務の効率化、承認フロー、連携作業の自動化を推進する

・Marketing Operationの実行：Marketingのデジタルアセットおよび資材倉庫管理を行う。

倉庫の使用状況の分析およびコストマネジメントにより生産性向上に貢献する

・Vendor / system 運用支援：必要に応じて外部ベンダーや社内システム担当と連携し、安定した運用を支える

【組織】

マーケティング本部は、製品マネジメントを担うProduct Portfolio Marketingと、プロモーションを担うDownstream Marketingの2部門で構成されています。

Downstream Marketing は、プロモーション全体の戦略を担うPromotion / Commercial Marketingチーム、デジタルとオペレーションに特化したDigital / Operation チーム、全体の運用を支えるMarketing Coordinationチームの3チーム体制です。

本ポジションのレポート先はDownstream Marketing Managerで、Digital / Operationのチームメンバー1名

（Webコンテンツ制作・SEO/AIO担当者）と連携しながらデジタル施策とオペレーション業務をリードいただきます。

Downstream Marketing 部門は現在6名体制で、Managerは30代後半、チームメンバーは30代・50代です。

担当業務を分担しながら、互いに相談・協力しながら進める雰囲気ของทีมです。

【働き方】

・週2日の出社を基本としたハイブリッド勤務を想定しています。

・データ分析やレポートなど集中して進める業務と、関係部門との連携や確認を伴う業務の両方があるため、在宅と出社を使い分けながら、効率よく働ける環境です。

【将来的なキャリアパス/ポジションの魅力】

本ポジションでは、デジタルを起点としたリード獲得に加え、Web解析やデータ分析を通じて施策の改善ポイントを見出し、

次のアクションにつなげていく役割を担っていただきます。

単に運用を回すだけではなく、各種データを読み解きながら、より成果につながる打ち手を考え、実行していくことができるポジションです。

また、Marketing Automation や業務プロセスの見直し、フォーム改善などにも関わることで、デジタル施策だけでなく、マーケティング業務全体の効率化や仕組みづくりにも携わることができます。

デジタル、データ分析、業務改善の3つを横断しながらスキルを広げられる、成長機会の大きいポジションです。

将来的には、デジタル施策にとどまらず、マーケティング全体の戦略やDX戦略の推進をリードするマーケティングマネージャーへの

キャリアステップを目指していただけます。

チームリーダーとしての経験を通じて、チームマネジメントや部門間連携のスキルも磨くことができるポジションです。

【Key outputs / 主な成果物】

- ・ Digital campaign setup
- ・ Web form content Web tracking CIDコード
- ・ デジタル広告、Webサイトパフォーマンスレポート
- ・ メールニュース登録者、配信レポート
- ・ ウェブセミナー登録セットアップ、アンケートレポート
- ・ 資材倉庫コスト管理レポート、予算管理表
- ・ Marketing Automation アプリ内フローsetup
- ・ マーケティング業務効率化 AIプロンプト

【Success measures / 成功指標】

- ・ Lead generation 数と質
- ・ MA / email / web campaign の実行品質
- ・ CRM 連携・data hygiene への貢献

- ・ Digital 施策の timeliness
- ・ 資材倉庫のコスト削減目標の達成率

Required Skills

【応募要件】

- ・ 事業会社における実務経験（5年以上）
- ・ データ分析の実務経験と、仮説構築・検証、課題抽出能力。定量的な視点でデータを分析し、改善した経験
- ・ Excelを用いた複数データの統合・加工・レポートニングの実務経験（Pivot、XLOOKUP等を用いたデータ集計・分析が可能なレベル）
3年以上
- ・ Microsoft 365ツールの実務使用経験（Microsoft Forms、SharePointリスト等）3年以上
- ・ 広告運用/運用代行経験（Google広告、ソーシャル広告など）2年以上
- ・ Web解析ツールの実務使用経験（Adobe Analytics、GA4等いずれか）3年以上
- ・ MAツール使用経験（Eloqua、Marketo、HubSpot、Adobe Journey Optimizer等いずれか）3年以上
- ・ 業務改善、標準化、プロジェクトマネジメントに関する基礎知識または実践経験
- ・ 日本語ビジネスレベル（JLPT N1レベル）

【歓迎要件】

- ・ 医薬品、医療機器、診断薬、ヘルスケア、または B2B 製造業における Marketing部門での実務経験（3年以上、5年以上であれば尚可）
- ・ Power Platform（Power Automate等）の使用経験
- ・ Power Queryでのデータモデリング及びリレーショナルデータベースの構造の知識
- ・ Webセミナー実施ツールを使用した社外向けセミナー運営経験
- ・ Power BIの実務使用経験（レポート作成・修正）
- ・ Salesforce、Power BI 等のデジタル/データ関連ツールに関する基本的な理解

【求める人物像】

- ・ 周囲からの信頼を獲得し、組織として高い成果を追求できる
- ・ 高い正確性、期限遵守意識、細部への注意力を持ち、複数案件を同時に管理できること
- ・ 運用上の課題や遅延リスクを自ら主体的に把握し、関係者に働きかけながら改善できること
- ・ Promotion / Commercial Marketing、Product Portfolio Marketing、Commercial Excellence、Sales、Vendor、Global Digital Teamなど
多様な関係者と円滑に連携できること

Company Description

分析機器、医療機器、ラボ用機器、バイオ関連機器、研究用試薬などの販売