

**【1400～1700万円】CEO直下 | Chief Consultant / 事業開発責任者候補**

株式会社e Projectionでの募集です。戦略コンサルタントのご経験のあ...

Job Information**Recruiter**

JAC Recruitment Co., Ltd.

Hiring Company

株式会社e Projection

Job ID

1614786

Industry

Pharmaceutical

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

14 million yen ~ 17 million yen

Holidays

【有給休暇】有給休暇は入社後6ヶ月目から付与されます 入社7ヶ月目には最低10日以上 【休日】完全週休二日制 土 日 祝 日 G...

Refreshed

October 1st, 2026 16:01

General Requirements**Career Level**

Mid Career

Minimum English Level

Fluent

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

【求人No NJB2395429】

【ミッション】

CEO直下のポジションとして、e Projectionの事業成長を牽引していただきます。

国内外の製薬企業・バイオテック企業・ヘルスケア関連企業に対して、当社の専門性およびプラットフォームを活用したコンサルティング提案を行い、新規顧客の開拓、案件獲得、プロジェクト推進を担っていただきます。

また、当社の中核プロジェクトである e Pharmascape について、ビジネス側のプロダクトオーナーとして、機能追加、改善、顧客価値向上に向けた指揮・推進を担っていただきます。

将来的には、事業責任者、役員候補、経営幹部候補として、e Projectionの経営そのものにも本質的に関与していただくことを期待しています。

【業務内容】

1. 国内外の顧客開拓・事業開発

国内外の製薬企業、バイオテック企業、ヘルスケア関連企業に対し、当社のコンサルティングサービスおよびe Pharmscapeを活用した提案を行っていただきます。

既存の顧客対応にとどまらず、自ら顧客課題を発見し、提案機会を創出し、案件化まで主体的に推進していただくことを期待しています。

- 国内外の新規顧客開拓
- 製薬企業・バイオテック企業・ヘルスケア関連企業への提案活動
- 顧客課題のヒアリング、仮説構築、提案書作成
- コンサルティング案件の企画、設計、見積、契約化支援
- 海外顧客・海外パートナーとのビジネスコミュニケーション
- パートナー企業、外部専門家、開発チームとの連携
- 売上成長に向けた事業開発活動全般

2. 製薬・ヘルスケア領域のコンサルティング

製薬・ヘルスケア領域における各種コンサルティングプロジェクトをリードしていただきます。

対象領域は、売上予測、事業性評価、薬価予測、薬価戦略、プライシング&マーケットアクセス、臨床開発戦略、マーケティング戦略、事業戦略、開発戦略など、多岐にわたります。

主な業務内容

- 医薬品・ヘルスケア製品の売上予測
- 事業性評価、マーケットポテンシャル評価
- 薬価予測、薬価戦略の立案
- プライシング&マーケットアクセス戦略の立案
- 臨床開発戦略、上市戦略、マーケティング戦略の検討
- 疾患領域分析、競合分析、市場環境分析
- 国内外の製薬企業・バイオテック企業に対する提案・報告
- 顧客向けレポート、プレゼンテーション資料の作成
- プロジェクトマネジメントおよび品質管理

3. e Pharmscapeのプロダクト推進

当社の中核プロジェクトである e Pharmscape について、ビジネス側のプロダクトオーナーとして、機能追加、改善、顧客価値向上を牽引していただきます。

コーディングスキルは必須ではありません。

一方で、顧客ニーズ、製薬業界の課題、事業戦略、プロダクト価値を理解したうえで、開発チームに対して適切な方向性を示し、プロダクトの進化をリードしていただくことを期待しています。

主な業務内容

- e Pharmscapeの機能追加・改善方針の策定
- 顧客ニーズ、マーケットニーズのプロダクト要件への落とし込み
- 開発優先順位の設計
- 開発チームとの連携、要件定義、進行管理
- プロダクトの顧客価値・事業価値の検証
- 顧客フィードバックを踏まえた改善サイクルの推進
- エンジニア、データ担当者、外部開発パートナーとの協働
- 可能であれば、開発チームのマネジメント

4. 経営・事業成長への関与

本ポジションは、CEO直下でe Projectionの成長に責任を持つポジションです。

事業戦略、売上成長、顧客開拓、プロダクト開発、組織づくりなど、経営に近い領域にも本質的に関与していただきます。

主な業務内容

- 事業戦略・成長戦略の立案
- 売上目標達成に向けた施策立案・実行
- 新規サービス・新規事業機会の探索
- 価格設計、提供価値の整理、収益モデルの検討
- 採用、チーム作り、外部パートナー体制の構築
- 経営判断に必要な情報収集・分析・提案
- 将来的な事業責任者・役員候補としての経営参画

【入社後に期待すること】

入社後は、まずe Projectionの事業、顧客、提供サービス、e Pharmscapeの全体像を理解していただきます。

その後、CEOと密に連携しながら、国内外の顧客開拓、コンサルティング案件の推進、e Pharmscapeのプロダクト改善に主体的に関与していただきます。

中長期的には、e Projectionの事業成長を牽引する中核人材として、売上、顧客、プロダクト、組織の成長に対して成果責任を担っていただくことを期待しています。

Required Skills

【いずれか必須】

以下のいずれかの経験をお持ちの方。

- 製薬・ヘルスケア・ライフサイエンス領域での実務経験
- 戦略コンサルティング、事業開発コンサルティング、製薬企業向けコンサルティング等の経験

【必須】

- ビジネスレベルの英語力
- 顧客課題を理解し、提案・案件化・プロジェクト推進まで主体的に担える方
- 売上予測、事業性評価、開発戦略、事業戦略、薬価戦略、マーケットアクセス等の領域に関心・理解がある方
- 経営者に近い視点で、事業成長にコミットできる方
- 自ら学び、自ら考え、自ら動ける高い自走力
- 国内外の顧客・パートナーと円滑にコミュニケーションできる方
- 高い知的好奇心と成長意欲をお持ちの方

【歓迎】

- 製薬企業、バイオテック企業、CRO、ヘルスケア企業等での勤務経験

- 製薬・ヘルスケア領域におけるコンサルティング経験
- 医療・製薬データ領域への理解
- AI、データ分析、デジタルヘルス、SaaS、プラットフォームビジネスへの関心・理解
- 新規事業開発、事業責任者、プロダクトマネージャーの経験
- プロダクトオーナーとしての経験
- エンジニア、データサイエンティスト、外部開発パートナーとの協働経験
- チームマネジメント、プロジェクトマネジメント経験
- 海外顧客との商談・提案・プロジェクト推進経験
- 薬学、医学、生命科学、工学、経営学等の専門性
- MBA、PhD等の高度な専門教育・研究経験
- 将来的に製薬・ヘルスケア業界で経営層、事業責任者、グローバルポジションを目指す高い成長意欲

【求める人物像】

- CEOと同じ目線で事業成長について議論し、実行に移せる方
- 指示を待つのではなく、自ら機会を見つけ、顧客を開拓し、成果につなげられる方
- 製薬・ヘルスケア領域における複雑な課題を理解し、構造化して解決策を提示できる方
- コンサルティング、事業開発、プロダクト開発を横断的に楽しめる方
- 高い学習意欲を持ち、未知の領域にもどん欲に取り組める方
- 将来的により大きな責任を担うため、自らの市場価値を高めていきたい方
- 成長企業の環境を楽しみ、未整備な領域も自ら作り上げていける方
- 国内外の顧客に対して、プロフェッショナルとして高い価値を提供したい方
- 製薬・ヘルスケア業界で、将来的に経営層、事業責任者、グローバルポジションを目指したい方

Company Description

医薬品の売上予測・事業性評価を行い、製薬企業・バイオベンチャー企業様の戦略立案・経営判断をサポート1.医薬品の売上予測・事業性評価に関するコンサルティング2.海外製薬・バイオテック企業の案件の国内製薬企業への紹介、契約交渉