

【1200万円 ~ 】Head of eBusiness　R 01368472

サーモフィッシャーサイエンティフィック株式会社での募集です。 プロダクトマネー...

Job Information

Recruiter
JAC Recruitment Co., Ltd.

Hiring Company
サーモフィッシャーサイエンティフィック株式会社

Job ID
1619653

Industry
Pharmaceutical

Company Type
International Company

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards

Salary
12 million yen ~ Negotiable, based on experience

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
November 12th, 2026 19:00

General Requirements

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Business Level

Minimum Japanese Level
Native Level

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

【求人No NJB2420074】
■ポジション概要
本ポジションは、Thermo Fisher Scientificのアジア太平洋・日本（APJ）組織に属するDigital Commerceチーム（eBusiness）の中核メンバー
として活躍いただくポジションです。
当チームは、日本市場における事業戦略と、Webサイト、BtoBプラットフォーム、eコマース機能を結びつけることで、オ

ンライン売上（eRevenue）の拡大および業務効率向上を推進する重要な役割を担っています。
今回募集するSenior Manager eBusiness / Commercial Digital Programsは、Thermo Fisher Scientific Japanにおける重要なデジタル施策を
リードし、拡大していく責任者ポジションです。

対象となるチャネルには以下が含まれます。
thermofisher.com
BtoBプラットフォーム
eコマース
Supply Center
Dealer Portal（代理店向けポータル）

■業務内容
・デジタルコマース戦略の立案・推進
　日本市場における事業戦略・営業方針を踏まえ、デジタルロードマップを策定します。Webサイト、eCommerce、
　BtoBプラットフォームなどのデジタルチャネルを活用し、顧客体験の向上、営業活動の高度化、オンライン売上拡大を推進します。
・デジタル変革プロジェクトのリード
　ビジネスケース策定、優先順位付け、要件定義から導入・展開・定着化まで、一連のプロジェクトマネジメントを担当します。
　複数部門を横断したデジタル施策を推進し、事業成果の創出をリードします。
・ステークホルダーマネジメント
　日本法人の営業、マーケティング、Commercial Excellence、各事業部門、IT部門と連携しながら、プロジェクトを推進します。
　また、APJ（アジア太平洋地域）およびグローバルチームとの調整を行い、日本市場のニーズを反映した施策実行を担います。
・デジタルプログラムのガバナンス運営
　プロジェクトの進捗管理、リスク管理、課題管理、リソース調整を行い、適切なガバナンス体制を構築します。
　経営層へのレポーティングやエスカレーション対応も担当します。
・投資対効果（ROI）および事業成果の最大化
　各施策の投資対効果を分析し、顧客利用率、業務生産性、売上成長などのKPI管理を行います。
　デジタル投資が事業成果に結びつくよう継続的な改善活動を推進します。
・グローバルプロジェクトの日本展開
　グローバル・APJ主導のデジタルプログラムを日本市場向けに最適化し、Go to Market戦略やチェンジマネジメントを主導します。
　利用定着と持続的な成果創出に向けた体制構築を推進します。

■職務内容
・APJ（アジア太平洋・日本地域）におけるeコマース売上目標（eRevenue）の達成に向けた施策立案および推進
・日本市場におけるデジタルプロジェクトポートフォリオおよび年間実行計画を策定し、日本法人の事業戦略およびAPJデジタル戦略に沿った
　施策を推進
・ThermoFisher.com、eCommerce、BtoBプラットフォーム、Supply Center、Dealer Partner Portal、Dealer Dashboardなどの
　デジタルチャネルに関するプロジェクトを、企画・優先順位付けから導入、運用定着、成果創出までリード
・Dealer Partner Portal（代理店向けポータル）の日本市場展開を担当し、代理店セグメンテーション、導入計画、コミュニケーション施策、
　トレーニング、サポート体制構築および利用促進を推進
・ビジネス要件を整理し、プロジェクトスコープ、ビジネスケース、マイルストーン、必要リソース、予算、KPIおよび意思決定事項へ
　落とし込み、適切な優先順位付けや意思決定支援を実施
・デジタルプログラムのガバナンス体制を構築・運営し、進捗管理、リスク管理、課題管理、依存関係管理、変更管理および経営層への
　レポーティングを実施
・営業、マーケティング、Commercial Excellence、各事業部門と連携し、顧客ジャーニー、チャネル戦略、マーケティング施策および
　営業活動をデジタル戦略と連動させる
・APJ Digital/eBusinessチーム、IT、デジタルエンジニアリング、データサイエンス・アナリティクス、PMOおよび外部ベンダーと協働し、
　システム改善や新機能リリース、業務プロセス改善を推進
・オンライン売上、利用率、顧客体験、プロジェクト成果などのKPIをモニタリングし、目標未達時には改善施策を主導
・外部ベンダーおよびパートナー企業の管理を担当し、成果物、品質、納期、予算の適切なマネジメントを実施
・デジタルコマース領域におけるDX（デジタルトランスフォーメーション）を推進し、社内ポリシー、関連法令およびデータガバナンス要件を
　遵守しながら事業成長に貢献

Required Skills

■必須要件
・ビジネス、マーケティング、テクノロジー、エンジニアリング、または関連分野の学士号を有する方、もしくは同等の実務経験をお持ちの方
・デジタルコマース、eBusiness、デジタルプロダクトマネジメント、コマーシャルプログラムマネジメント、
　または関連分野においての実務経験を有する方（8～10年程度）
・複雑な部門横断型プロジェクトをリードした経験をお持ちの方
・事業戦略・営業戦略上の優先事項を、デジタルロードマップやビジネスケースへ落とし込み、サービス導入や売上拡大などの成果につなげた
　実績をお持ちの方
・BtoBまたはBtoCのeコマース、Webプラットフォーム、代理店・パートナー向けポータル運営、カスタマージャーニー設計、
　チェンジマネジメントの経験をお持ちの方

・グローバルかつマトリックス組織において、多様な部門・地域のステークホルダーとの協働経験をお持ちの方
・優れたビジネス感覚（Commercial Acumen）と体系的なプログラムマネジメントスキルを有する方
・優先順位付けや意思決定、課題のエスカレーションを主体的に行える方
・日本語・英語双方において高いレベルのコミュニケーション能力、プレゼンテーション能力、およびドキュメンテーション能力を有する方
・Adobe Analytics、Power BI、Salesforce、マーケティングオートメーションツール等を活用したデータ分析経験をお持ちの方
・Webコンテンツ管理システム（CMS）の利用経験をお持ちの方
・デジタルコマースおよびデジタルマーケティングのベストプラクティス、市場動向、新技術に関する知見をお持ちの方

■歓迎要件
・MBAまたは関連分野の修士号をお持ちの方
・Adobe Experience Manager（AEM）の利用経験をお持ちの方
・デジタルトランスフォーメーション（DX）推進経験
・グローバル企業におけるデジタル戦略立案・推進経験
・eCommerce事業やデジタルビジネスの拡大に携わった経験
・データ分析を活用した事業改善・売上向上の実績をお持ちの方

■求める人物像
・デジタルを活用した事業成長や顧客体験向上に情熱をお持ちの方
・戦略立案だけでなく、実行から成果創出まで責任を持って推進できる方
・多様なステークホルダーを巻き込みながら、部門横断でプロジェクトを推進できる方
・グローバル環境でのコミュニケーションや協業を楽しめる方
・データに基づいた意思決定と継続的な改善活動を実践できる方
・高い当事者意識を持ち、自ら課題を発見し解決に向けて行動できる方
・MBAまたは修士号保持者

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