

【1000 ~ 1500万円】Commercial Intelligence Contracts Manager（ コマーシャ…

ロシュ・ダイアグノスティックス株式会社での募集です。 管理部門責任者・ファイナ…

Job Information

Recruiter
JAC Recruitment Co., Ltd.

Hiring Company
ロシュ・ダイアグノスティックス株式会社

Job ID
1622108

Industry
Pharmaceutical

Company Type
International Company

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards

Salary
10 million yen ~ 15 million yen

Work Hours
08:30 ~ 17:15

Holidays
【有給休暇】有給休暇は入社時から付与されます 法定10・ + 会社付与分MAX10・、会社付与分は・社時から利・可 【休日】完全週…

Refreshed
November 12th, 2026 14:56

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 NJB2423287】
従来の契約管理の枠を超え、スマートかつ収益性の高い案件執行を推進する「Commercial Intelligence Contracts Manager」を募集します。本ポジションでは、商業的条件が利益率（マージン）、運用上の実現可能性、およびリスク露出に与える影響を全体的な視点から把握しながら、契約ライフサイクル全体を牽引します。

営業、マーケティング、法務、財務、カスタマーサクセス部門の重要なビジネスパートナーとして、利益率・実現可能性・

リスク露出を考慮した案件条件の最適化を行いながら、契約起草、交渉、コンプライアンス遵守、更新業務を統括します。さらに、コマーシャルデータ（価格設定、契約、マスターデータ）の整合性とガバナンスを管轄し、コマーシャル・オペレーションを組織の目標に合致した「意思決定支援機能」へと進化させる能動的なデータ基盤を構築します。

【主要業務（Key Responsibilities）】
・部門横断的な合意形成とポリシーの統括（Cross Functional Alignment Policy Leadership）: マスターデータの運用ルールや値引ポリシーの最終責任者（オーナー）として機能する。営業、マーケティング、財務、IT、流通（サプライチェーン）などのシニアリーダーと主体的に連携し、プロセスの最適化をリードする。
・主要戦略プロジェクトの推進 [ASPIREプロジェクト]（Driving Key Strategic Projects ASPIRE Project）: グローバルなSAPリプレイス事業である「ASPIREプロジェクト」におけるビジネスおよびデータ運用をリードする。この変革の機会を活用し、業務プロセスの改善、マスターデータのクレンジング、EDIとSAPを中継する社内システムの最適化を推進する。（※グローバルチームとの英語による会議への参加が必須となります）
・コマーシャルデータガバナンスと戦略的活用（Commercial Data Governance Strategic Use）: 顧客マスターデータ、価格設定、および契約データの品質を管理・統合する。商業的最適化を推進するための意思決定支援フレームワークを構築する。
・契約ライフサイクル管理 [CLM]（Contract Lifecycle Management CLM）: 起草、法務との積極的な調整、および交渉支援を含む、エンドツーエンドのCLMプロセスを牽引する。
・グローバル連携とコンプライアンス（Global Alignment Compliance）: グローバルのデータガバナンスポリシーやシステム要件を理解する。日本の独自な法的・市場環境に由来するローカルな管理プロセスについての説明責任を果たしつつ、データの正確性とグローバルポリシーの遵守を確実にする。
・部下育成とチームマネジメント（People Development Team Leadership）: ピープルマネージャーとして、チームメンバー（7名）の目標設定、パフォーマンス評価、キャリア開発、および日常的な業務コーチングを実施する。メンバーのエンゲージメント向上に努め、部門目標の達成に向けた強固なチーム組織を構築・育成する。・

＜働き・、社・、キャリアパス＞
■外資系企業の良さである効率性や就業環境の柔軟性などに注・しつつも、・系企業の良さであるチームプレーも重視しています。フリーアドレス・スーパーフレックス・インターバル・在宅勤務の活・を積極的に・っており、出社とリモートワークのハイブリッド型の働き・となります。全社の・平均残業時間は
20時間程度、代休の徹底など、ワークライフバランスや働きやすさには定評があります。

■外資系企業なので新卒採・ではなく、ビジネスの状況に応じてキャリア採・を中・に・っているため、キャリア・社者が6割で・社後のハンデや年功序列等もなく、定着性も・い環境です（離職率4％）。

■社・は上司に対してもさん付で、経営陣もフリーアドレス。社員との距離感も近く、意・も・いやすく、オープンな環境です。

■キャリアパスは会社から決められるだけでなく、グローバルでの薬事ポジションなど、国内外のオープンポジションに社員・ら応募できる「社内公募・留学制度」があり、・常に多く活・されています。

Required Skills

【求めるスキル・経験・能力（Qualifications Competencies）】
■ビジネスアキュメン（Business Acumen）
・財務リスク管理（Financial Risk Management）: 契約条件を損益（ＰＬ）への影響に落とし込み、商業的リスクが顕在化する前に察知・アラートを出す能力。
・規制・コンプライアンス理解（Regulatory Awareness）: 契約構造に影響を与える日本固有の規制およびコンプライアンス環境（価格の透明性、医療用医薬品・医療機器等に関する各種コンプライアンスコード等）に関する理解。
・業界商業モデルの理解（Industry Commercial Model）: 診断薬・医療機器業界の商業モデル（代理店・直販契約、入札プロセス、価格構造 [定価、純価格、リベート等]）に対する深い理解を段階的に深めていけること。

【業務スキル・経験・実績（Functional Skills / Experience Track Record）】
・ドメイン経験（Domain Experience）: 契約管理、データガバナンス、またはコマーシャル・オペレーションにおける5年以上の実務経験　※業界不問
・データアーキテクチャとシステム（Data Architecture Systems）: データシステム（CRM、ERP（SAP）、契約管理プラットフォーム等）に関する高度な知識、および単なる保守にとどまらずデータアーキテクチャやワークフローを設計・改善できる能力。
・データ品質ガバナンス（Data Quality Governance）: データクオリティプロセスの構築または刷新の実績（マスターデータガバナンス、監査証跡、例外レポート等）。
・契約ライフサイクル管理 [CLM]（Contract Lifecycle Management CLM）: 契約起草、法務との論点整理・修正（Redlining）の調整、更新トラッキング、および契約義務のモニタリング経験。
・分析的思考（Analytical mindset）: 分析ツール（Excel/SQL/BIツール等）を活用し、契約や価格データを実践的な意思決定に活かすダッシュボードを構築できる能力。
・ピープルマネジメント（People Management）: メンバーの育成、評価、目標設定、およびチーム全体のパフォーマンス最大化を主導したピープルマネジメント経験（3年以上）。

【対人スキル（Interpersonal Skills）】
・リーダーシップパートナーシップ（Leadership Partnering）: 法務や営業部門のリーダーシップ層と対等かつ自信を持って連携・協働できるコミュニケーション力（法務と営業の接点に立ち、業務のボトルネックになることなくコンプライアンス上の立場を維持できること）。
・明確なコミュニケーション（Clear Communication）: 契約やデータが意味する影響・論点を、専門外の相手にも分かりやすく説明できる明瞭な発信力。
・語学力（Language Proficiency）: 日英バイリンガルレベルの語学力（法務部門やグローバル本社との調整機会が多く発生するため強く推奨）。

【概念化スキル（Conceptual Skills）】
・システム思考（Systems Thinking）: データと契約を不可分なものとして捉える思考（「契約はデータイベントであり、データの質は契約上のリスクである」という視点）。
・拡張性のあるプロセス設計（Scalable Process Design）: 各例外処理を個別手作業で解決するのではなく、拡張性（スケーラビリティ）のあるプロセスを設計できる能力。
・戦略的インサイトの創出（Strategic Insight Generation）: 単に数値を報告するだけでなく、コマーシャルデータが戦略に

寄与する領域 (価格トレンド、更新リスク、顧客セグメンテーション等) を能動的に特定できる洞察力。

Company Description

生化学・免疫学、遺伝子学、病理学など幅広い検査技術を用い、より早く、より正確な検査結果が得られる臨床検査システムを通じて「効率的な検査」と「医学的価値ある検査」を提供しています。また、検体の取違え等の人的ミスを防止する検体処理を自動化するシステムを提供し、検査の精度管理のみならず、検査室で勤務する方々の業務をシンプル化し、働き方改革を実現するサービスを提供しています。