

【965 ~ 1326万円】【東京】Indirect Procurement Sourcing Specialist（リーダー ~ 高…

田辺ファーマ株式会社での募集です。 購買のご経験のある方は歓迎です。

Job Information

Recruiter
JAC Recruitment Co., Ltd.

Hiring Company
田辺ファーマ株式会社

Job ID
1624307

Industry
Pharmaceutical

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards

Salary
9 million yen ~ 13 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 入社7ヶ月目には最低10日以上 【休日】完全週休二日制 祝日、年末年始、5月1日…

Refreshed
November 26th, 2026 16:07

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 NJB2413264】
【職務内容】
コーポレート購買部が所管する国内の間接材・サービス購買領域において、営業・マーケティング関連費用を中心に、支出分析、市場・サプライヤー分析、カテゴリ戦略の立案、RFI・RFP・RFQ、サプライヤー選定、価格・契約条件交渉および契約後のパフォーマンス管理まで、一連の戦略的ソーシング活動を主導する。

購買元部門のビジネスニーズを理解し、品質・コスト・納期・リスク・コンプライアンスの観点から最適な調達方法を設計・実行することにより、田辺ファーマにおけるコスト最適化、Spend Governanceの強化および企業価値向上に貢献する。

また、購買ポリシーの変更およびコーポレート購買部のソーシング権限拡大を踏まえ、購買元部門との協働を通じて新たな購買プロセスの定着を推進する。Source to Payのエンドツーエンド業務プロセスにおけるソーシング実務の専門家として、支出の可視化、プロセスの標準化・簡素化、購買データ品質の向上およびデジタルツールを活用した業務効率化に貢献する。

成果責任と主な活動:
1. 営業・マーケティング関連費用を中心とする担当カテゴリの戦略策定および戦略的ソーシングを主導し、コスト最適化と事業価値向上を実現する。
支出分析、市場分析、カテゴリ戦略立案、RFI/RFP/RFQ実施、サプライヤー選定、価格・契約交渉、削減効果創出
2. 購買元部門との信頼関係を構築し、事業ニーズに即した最適な調達意思決定を支援する。
調達ニーズ把握、案件計画策定、合意形成、課題解決、調達戦略提案
3.購買ポリシーおよび標準プロセスの遵守を推進し、Spend Governanceの強化とコンプライアンス確保を実現する。
ポリシー運用、内部統制対応、調達リスク管理、監査対応、是正活動推進
4.サプライヤーのパフォーマンスおよびリスクを管理し、持続的な調達価値と安定供給を実現する。
サプライヤー評価、定期レビュー、改善活動、リスク管理、関係構築
5. ソーシング領域の専門家としてSource to Payプロセスの標準化・簡素化・デジタル化を推進し、業務効率化とプロセス変革に貢献する。
業務プロセス改善、標準化推進、システム導入支援、データ活用、継続的改善

【PR事項】
コーポレート購買部は、日本事業において間接材購買を中心に支出にかかるガバナンス強化、コストと購買プロセスの最適化を推進する組織です。またグローバル購買ポリシーとプロセスオーナーとしての役割を持ち、戦略的調達（Source）から購買、支払（Pay）に至るエンドツーエンドの業務プロセスの設計・標準化・改善を全社的に推進する役割を担います。

本ポジションでは、田辺ファーマにおけるビジネスモデルの大転換の一環として実施する購買ポリシーの変更に伴い、ソーシングにおける権限拡大が行われるコーポレート購買部において間接購買のソーシングスペシャリストとして田辺のコスト最適化に貢献するとともに、購買エンドツーエンドプロセスの変革を推進する役割を期待しています。対象カテゴリとして、コーポレート購買部が所管する購買領域（国内）のうち、特に営業・マーケティング関連費用（広告・販促資材、データ購入、リース車両など）を軸にしつつ、広く間接購買領域全般のソーシングにおいて主導的な役割を果たしてもらいます。

Source to Payに至るエンドツーエンドの業務プロセスの設計・標準化・改善する過程においては、ソーシング担当として購買元部門と協働して調達プロセスを主導する立場から、支出の見える化、プロセスの簡素化、データ品質の向上、業務効率化の支援にも積極的に携わっていただきます。調達・購買領域におけるソーシングスペシャリストとしての経験を積むことに加えて、ビジネスプロセス変革、データ活用・デジタル化推進の経験を積むことができ、購買専門家としてのキャリアを長期的に築いていくことができるポジションです。

ソーシングおよびSource to PayのEnd to end業務プロセスに関わる知識・経験を活かし、国内を基点にグローバルに購買のビジネスプロセス変革を推進する責任者として、購買元部門と緊密に連携しながら、変化を自ら巻き起こし、会社のSpend Governance強化、コスト最適化、業務効率化に貢献したい方にとって、チャレンジングで成長機会の大きい環境です。

Required Skills

以下は、リーダー候補～高度専門職における要件です。

【必須要件】
・学歴：大卒以上

・経験業界（年数）/ 職種（年数）/ 内容：
事業会社または専門サービス会社における調達・購買・ソーシングの実務経験
RFI、RFP、RFQ、競争見積、サプライヤー評価および価格・契約条件交渉の経験
間接材・サービス購買に関する知識・経験
支出データ、見積データおよび価格構造を分析し、コスト最適化施策を立案した経験
購買元部門および複数の関係部門と協働し、案件を主導した経験
契約、コンプライアンス、リスクおよび内部統制に関する基本的な理解
Excel、PowerPoint等を用いたデータ分析および意思決定資料作成能力
日本語による高度な交渉・調整・文書作成能力

・語学 / 資格：ビジネスレベルの日本語・英語力（英語：会議参加やメール対応の実務経験）

・その他：システム経験
SAP MM/Aribaもしくは他のグローバル購買システム（Coupa/Oracleなど）
Concur

【歓迎要件】
・経験業界（年数）/ 職種（年数）/ 内容：
営業・マーケティング領域の購買経験
広告・販促資材、データ購入、リース車両等のソーシング経験
カテゴリマネジメントまたはカテゴリ戦略策定の経験
製薬・ヘルスケア業界における勤務経験
SAP S/4HANA、SAP Ariba、Concurその他の購買・契約・支払システムに関する知識・経験

・語学 / 資格：
英語によるメール、会議、資料作成および交渉の実務経験
CPSM、CIPS、CPP等の調達・購買に関する専門資格を有する方

Company Description

田辺製薬と三菱ウェルファーマとの合併により2007年に誕生。2020年に三菱ケミカルホールディングスの完全子会社となり、＜病と向き合う全ての人に希望ある選択肢を＞というミッションのもと、ヘルスケア事業を展開。2025年よりベインキャピタルの傘下で新しいスタートを切り田辺ファーマに商号を変更