

【900万円 ~ 】eBusiness Specialist / eBusiness スペシャリスト　R 01375067

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
1624344

Industry
Pharmaceutical

Company Type
International Company

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards

Salary
9 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 26th, 2026 16:08

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 NJB2428575】
■ポジション概要
・サーモフィッシャーサイエンティフィックのアジア太平洋・日本（APJ）組織に属する、日本のeBusinessチームの中核メンバーとして
ご活躍いただきます。同チームは、Web、B2Bプラットフォーム、Eコマース戦略に関する施策を推進し、
eRevenueの拡大と業務効率の向上に貢献する役割を担っています。

・日本におけるeBusinessを牽引し、成長させる意欲と協調性を備えたeBusinessスペシャリストを募集します。
デジタルおよびEコマース施策を主導し、顧客行動を分析するとともに、複数のチャネルにわたり、デジタル・オンライン化を
最適化していただきます。複数の部門・組織と連携し、社内外の利用可能なツールやテクノロジーを活用してデータに基づく
インサイトを導き出し、革新的なデジタル・Eコマース戦略を立案・実行します。thermofisher.com（Web）、
B2B、ディーラーポータルの各プラットフォームで顧客体験を高め、事業成長を促進する役割です。

・Eコマースプラットフォーム（tf.com / Web / B2B）の円滑かつ効率的な運用を確保することが重要です。
Webサイトのパフォーマンスを最適化し、新製品のデジタル展開や機能強化を管理するとともに、日本の視点から質の高い顧客体験（CX）
を実現し、売上と業務効率の最大化を目指します。

・Webソリューションに関する技術的な理解のみでなく、業務プロセス・詳細な要件を把握し、関係者間の合意形成、
導入を推進する力が求められます。また、投資対効果（ROI）や関連する価値や影響を理解したうえで、顧客体験の向上、
オンライン売上および増分売上を実現するためのKPIを策定します。

・グローバルのプロダクトマネジメント部門と連携し、日本のIT、APJデジタルおよびマーケティングオペレーションの各COE、
APJデータサイエンス＆アナリティクスCOE、ならびに日本国内の事業関係者との調整・協働しながら、
グローバル・リージョナル施策を日本のニーズに合わせ、合意したKPIと事業インパクトの実現につなげます。

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
・APJにおいてSTRAP期間中に合計10億ドルのeRevenueと2億ドルの増分eRevenueを支える各チャネルを通じて、
　日本の年間AOP目標の達成に貢献する。
・デジタルエンジニアリング、IT、財務、外部ベンダーなど、他のeBusiness関係者と連携し、シニアビジネスパートナーとともに
　日本のニーズを明確にする。
・APJロードマップに沿って、新しいデジタルソリューションのリリースや機能強化を実施・管理する。
・EコマースおよびWebサイトのパフォーマンスを監視し、改善の機会を特定する。

１．意思決定と業務の卓越性（Operation Excellence）
・データ分析と洞察を通じた意思決定を推進し、eBusiness業務を最適化する。
・実績を追跡し、改善点を特定できる強固なレポーティング体制を構築する。
・課題に先回りして対処し、eBusiness戦略を円滑に実行する。
・実績指標を理解し、アナリティクスおよび顧客インサイトの担当者と連携して、ディーラーポータル戦略の成果を測るKPIを設定する。
・WSP（Web関連キャンペーン）、WebCAS、レポーティング、代理店対応（eBusiness関連）、Digital Day（社内イベントの運営）、
　新機能の展開と効果測定、新規アカウント向けWebキャンペーン、顧客の活用促進とオンボーディングなどを通じて、
　組織全体のデジタルトランスフォーメーションを推進し、あらゆる階層でデジタルへの理解を高める。
・ビジネスニーズの把握、評価、受付プロセスを含むeBusiness要件を管理する。

２．プロセスの構築と最適化
・効率性を高め、成果を促進し、ビジネスニーズに応えるプロセスを構築・改善・最適化する。
・APJ eBusinessチームと協力し、eBusiness戦略を円滑に実行するための枠組みを設計・導入する。
・デジタルエンジニアリング部門と詳細な計画を策定・推進し、予算、リリース時期、KPIに関する期待を満たすプロジェクト実行をリードする。・ディーラーポータルのフェーズ2以降のプロジェクトも支援する。

３．部門横断の連携、主要な協業先・関係者
・各事業部門・機能部門と連携し、Eコマース / Web施策を組織目標に整合させる。
・関係者と協働し、取り組みを前進させるための事業上の根拠を示し、承認を得る。
・グローバル、リージョナル、国内のコマーシャルマネージャー
・財務、カスタマーケア、コマーシャル部門のリーダー、営業
・APJの各COE（マーケティング、デジタルオペレーション、eBusiness、データサイエンス＆アナリティクス、IT、PMO、プログラムマネージャー）

Required Skills

■必須要件
・工学、テクノロジー、商学の学士号、またはマーケティング / プロダクトマネジメントのMBAを有し、
　ライフサイエンス分野のデジタルマーケティング、Eコマースまたは関連領域で5～6年の経験をお持ちの方。
・顧客体験を重視し、科学分野の顧客とデジタル技術の活用に関する深い知識を有すること。
・グローバル環境のマトリクス型組織で、共通目標の達成に取り組んだ経験。
・主体性を持ち、成果を上げてきた実績。
・コンテンツ管理システム（AEM、WordPress）、マーケティングオートメーションプラットフォーム（Eloqua、Salesforce）、
　Power BI、顧客呼び戻し施策、Webアナリティクス、アドホック分析に関する豊富な経験。
・実績の追跡・報告に用いるデータ分析・可視化ツールの使用経験。
・複数のプロジェクトを並行して管理できる優れたプロジェクトマネジメントスキル。
・日本語と英語の双方で、口頭・文書・プレゼンテーションによる優れたコミュニケーション能力。
・サーモフィッシャーサイエンティフィックの価値観である

「Integrity（誠実）」「Intensity（情熱）」「Innovation（革新）」「Involvement（参画）」を体現できること。

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