

**Morgan
McKinley****【外資系メディカルデバイス企業】 コマーシャルオペレーション担当****営業データ分析で日本市場の成長を支えるポジションに参加しませんか？****募集職種****人材紹介会社**

Morgan McKinley

求人ID

1536609

業種

銀行・信託銀行・信用金庫

会社の種類

外資系企業

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区

給与

経験考慮の上、応相談

更新日

2025年04月30日 16:02

応募必要条件**職務経験**

3年以上

キャリアレベル

中途経験者レベル

英語レベル

ビジネス会話レベル

日本語レベル

流暢

最終学歴

大学卒：学士号

現在のビザ

日本での就労許可が必要です

募集要項

グローバルで活躍する医療機器・ライフサイエンス企業にて、コマーシャルエクセレンス&オペレーション担当（日本担当）を募集しています。本ポジションでは、CRMやBIツールを活用した営業データの分析・可視化、営業組織の生産性向上施策の企画・実行、グローバルチームとの連携などを通じて、日本市場でのビジネス成長を支援していただきます。

主な業務内容

- ・営業チームと連携し、ターゲット顧客のセグメンテーションおよび担当エリアの最適化を行う
- ・BI・CRMシステム（例：Salesforce、Veeva）のデータ精度を維持し、営業活動の分析基盤を整備する
- ・海外チームと連携し、システム改善の推進・SOPの作成・トレーニングの提供を行う
- ・月次レポートやKPI／インセンティブ管理を含む営業パフォーマンスレポートの作成・提供

- 日本市場のインサイトをグローバル戦略に反映するため、国内外のステークホルダーと連携を深める

A global leader in life sciences and medical devices is seeking a **Commercial Excellence & Operations Specialist** to support its Japan operations. In this role, you will help drive business growth through performance tracking, CRM optimization, territory planning, and strategic reporting. You'll collaborate with cross-functional and global teams, using data-driven insights to streamline commercial operations and enhance field execution in the Japan market.

Key Responsibilities

- Collaborate with sales teams to define territory strategy and customer segmentation
- Ensure BI and CRM systems provide accurate and timely commercial data
- Partner with international teams to implement system improvements, offer training, and create SOPs
- Deliver analytical reports and performance dashboards, including monthly and custom reporting, KPI tracking, and incentive management
- Build strong local and global partnerships to reflect Japanese market needs in regional decision-making

スキル・資格

必須条件

経験・資格：

- コマーシャルエクセレンス、営業企画、SFE（営業生産性向上）、ビジネスアナリティクス、テリトリープランニング等の実務経験3年以上
- CRMツール（Salesforce、Veevaなど）の運用経験
- 医療機器、ライフサイエンス、バイオ医薬品業界での業務経験（歓迎）
- 顧客ターゲットの選定やエリア設計を含む営業戦略立案経験（歓迎）

語学力：

- 日本語： 流暢
- 英語： 中級～ビジネスレベル（海外チームとの会議・レポーティングあり）

歓迎条件

- 営業支援ツールを用いた現場営業チームの支援経験
- KPIレポートやパフォーマンスデータのビジュアル化・経営層向けプレゼン資料作成経験
- 国内外への出張が可能な方（頻度少）

この求人がおすすめの理由

- 医療・製薬・ライフサイエンス業界を代表する市場トップクラス企業で働ける
- グローバル／リージョナルリーダーとの高い可視性と直接のやり取りあり
- 海外チームとの協業を通じた英語力の活用・スキルアップが可能
- 業界内でのプレゼンスが高く、意見や知見が重視される環境
- フレックスタイム、在宅勤務制度、交通費支給、教育研修など福利厚生が充実

Required Skills and Qualifications

Experience:

- 3+ years in commercial excellence, sales operations, SFE, business analytics, or territory planning
- CRM system experience (e.g., Salesforce, Veeva)
- Experience in life sciences, medical devices, or pharmaceutical industries (preferred)
- Experience in sales territory design and annual commercial planning (preferred)

Technical Skills:

- Advanced proficiency in Microsoft Excel and PowerPoint

Soft Skills:

- Strong communication and collaboration skills across multicultural teams
- Analytical thinking, with a structured and proactive approach to problem-solving

Language Requirements

- **Japanese:** Fluent

- **English:** Intermediate to Business level

Preferred Skills & Qualifications

- Experience supporting both field sales and commercial planning in regulated industries
- Ability to present insights to senior leadership using visual tools and strategic reports
- Willingness to travel occasionally domestically or internationally

Why You'll Love Working Here

- Be part of a **market-leading life sciences team**
- High visibility with **global and regional leadership**
- Collaborate across international functions and countries
- Join a respected **medical community** where your expertise is valued
- Enjoy strong **benefits**, flex time, and **remote work options**

会社説明

Morgan McKinleyは国際的な人材コンサルティング会社として、さまざまな業界・分野をリードする採用企業様と、スペシャリストとしてのスキルを有する人材とを結びつけるお手伝いをしています。1988年の創立以来、Morgan McKinleyの名は、「卓越した質のサービス」「市場知識の豊富さ」「No.1企業であり続けようとする強い意志」、そして何よりも「実績」を体現する会社として知られています。

リクルーティング スペシャリストである弊社コンサルタントまでお気軽にお問い合わせください。