

**Morgan
McKinley****【外資系製薬大手 | 営業企画・SFEリード】****外資系製薬大手営業企画・SFEリードポジションに挑戦しませんか？****募集職種**

人材紹介会社

モーガン・マッキンリー

求人ID

1538938

業種

銀行・信託銀行・信用金庫

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05月09日 21:27

応募必要条件

職務経験

6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

世界的な製薬企業にて、東京オフィス勤務のSales Force Effectiveness (SFE) Lead を募集しています。本ポジションは、全国の営業チームの成功を支える商業活動の最適化をリードする、戦略性の高い重要な役割です。営業分析、パフォーマンス管理フレームワーク、先進的なデジタルツールを統合することで、商業組織全体に測定可能なインパクトをもたらします。グローバル上級ステークホルダーとの連携を図りながら、オムニチャネル戦略にも影響を与えるポジションです。

主な職務内容

- ターゲティング、セグメンテーション、訪問計画、テリトリーアライメントを含むSFE戦略の設計および実行
- パフォーマンスモニタリングシステムおよびインセンティブスキームの開発・管理
- フィールドフォースおよび売上データを分析し、具体的な改善提案を導出
- 営業、マーケティング、デジタル、IT部門と連携し、オムニチャネルエンゲージメントを強化
- AI、分析プラットフォーム、商業向けデジタルツールの導入促進

Join a leading global pharmaceutical company in Tokyo as the Sales Force Effectiveness (SFE) Lead. In this high-impact strategic role, you'll lead commercial effectiveness initiatives that shape the success of field teams nationwide. By integrating

data-driven sales analytics, performance frameworks, and advanced digital tools, you'll drive measurable impact across the commercial organization. This is a unique opportunity to influence omnichannel strategies while collaborating with senior global stakeholders.

Key Responsibilities

- Design and execute SFE strategies including targeting, segmentation, call planning, and territory alignment
- Develop and manage performance monitoring systems and incentive schemes
- Analyze field force and sales data to identify actionable improvements
- Partner with Sales, Marketing, Digital, and IT to strengthen omnichannel engagement
- Champion the adoption of AI, analytics platforms, and commercial digital tools

スキル・資格

必須条件

経験・資格：

- 製薬業界におけるSFE、営業オペレーション、またはコンサルティング領域での実務経験5年以上
- 営業分析、パフォーマンス設計、またはインセンティブ戦略における成功実績
- グローバルかつ多文化なクロスファンクショナル環境での業務経験
- 高度な分析思考およびデータ解釈能力

ソフトスキル：

- 優れた戦略立案力およびコミュニケーション能力
- 高いステークホルダーマネジメントスキルと協働姿勢

語学力：

- 日本語：流暢レベル
- 英語：ビジネスレベル

歓迎条件

- プロジェクトマネジメント資格（例：PMP）保有者歓迎
- 大学院修了（MBA、MScなど）尚可
- Veeva認定資格またはMR資格保持者歓迎

この求人がおすすめの理由

- グローバル機能横断で高い可視性を持つ戦略ポジション
- 競争力ある報酬制度と柔軟な働き方（リモートワーク対応）
- 残業少なめでワークライフバランスを実現
- 最先端ツール・トレーニングへのアクセスおよびキャリア成長支援
- イノベーション・自主性・インパクトを重視するサポート体制

Required Skills and Qualifications

Experience:

- 5+ years in SFE, sales operations, or consulting within the pharmaceutical industry
- Demonstrated success in sales analytics, performance design, or incentive strategy
- Experience working in global, cross-functional, multicultural environments
- Strong analytical thinking and data interpretation skills
- Business-level Japanese and English proficiency

Soft Skills:

- Excellent strategic planning and communication abilities
- Strong stakeholder management and collaborative mindset

Language Requirements

- **Japanese:** Fluent
- **English:** Business level

Preferred Skills & Qualifications

- Project management certification (e.g., PMP) preferred
- Postgraduate degree (MBA, MSc) is a plus
- Veeva certification or MR qualification welcomed

Why You'll Love Working Here

- Strategic role with high visibility across global functions
- Competitive compensation and flexible work arrangements
- Minimal overtime and remote work options available
- Access to leading-edge tools, training, and career development
- Supportive culture that embraces innovation, autonomy, and impact

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。