



グローバル企業・外資×ハイクラス転職

「語学力」を活かす転職なら、JAC Recruitment

【1100～1400万円】 【AstraZeneca】 【R I】 Brand Manager Biologics Marketi...

アストラゼネカ株式会社での募集です。 プロダクトマネージャー・ブランドマネージ...

募集職種

人材紹介会社

株式会社ジェイ エイ シー リクルートメント

採用企業名

アストラゼネカ株式会社

求人ID

1565269

業種

医薬品

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

1100万円～1400万円

勤務時間

09:00～17:15

休日・休暇

【有給休暇】初年度 10日 1か月目から 【休日】完全週休二日制 年末年始 年末年始休暇、私傷病休暇、サパティカル休暇、ボラン...

更新日

2025年11月27日 16:00

応募必要条件

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

ネイティブ

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

【求人No NJB2330044】

■職務内容 / Job Description

ミッション

優れた製品戦略の立案と実行を通して製品およびポートフォリオのベネフィットを一人でも多くの患者さんに届け、AZのサイエンスの価値を最大化することで、患者さんのためにサイエンスに再投資し続けられる製薬企業として競合優位性を維持し続けることに貢献する

Mission

Contribute to maintain sustainably competitive position of AZ in the industry who can make continued investment on scientific innovation to help patients by maximizing the value of AZ science through delivering benefits of science to as many patients as possible

業務の範囲

- ・市場環境、顧客、製品およびポートフォリオを深く理解し、ブランドチーム、関係部門などと協力しながらビジネス課題を特定・構造化・分析し、課題を解決するための製品戦略を立案する
- ・製品戦略に基づく実行プランの一部（主にコンテンツ作成・イベントなど）を立案・実行・評価まで責任を持って実施する
- ・リサーチャーと共に、市場環境の正確な理解、戦略立案のための仮説の検証、打ち手の評価を一次・二次調査により明確にし戦略の検証・改善を行う
- ・戦略の立案・実行に際して社内外のステークホルダーへ提案し、承認・サポートを獲得する
- ・営業部門を始めとする他部門とのコミュニケーション、社外医学専門家のマネジメントを円滑に行い、戦略の実行を徹底する
- ・グローバルチームや他国と協力しながら日本に留まらない製品価値の最大化をサポートする

Role Responsibilities

- ・ Develop brand/portfolio strategy to solve issues to maximize the business with in depth understanding of the market/customer/product portfolio through issue identification/ structure/ analysis /hypothesis building processes with X functional team members
- ・ Own his/her chunk to drive by themselves from planning implementation to evaluation
- ・ Design/conduct primary/secondary research and analysis to understand the status quo validate the strategic hypothesis and evaluate actions to shape the strategy together with market reserachers
- ・ Get endorsement from internal/external stakeholders on our strategy and implementation plans
- ・ Proactively facilitate communication with stakeholders including Sales dept and Key External Experts to achieve the business goal
- ・ Maximize the brand/portfolio value not just in Japan but globally through close communication with Global team and other maketing countries.

スキル・資格

【経験 / Experience】

<必須 / Mandatory>

- ・医薬品業界でのマーケティング経験（特に自己免疫疾患、指定難病やバイオ医薬品における経験）
- ・市場調査の定量、定性情報に基づきビジネス戦略の立案と実行をリードした経験
- ・営業部門を始めとする他部門やKey External Experts（KEEs）と協力し、ビジネス戦略に基づいた活動をリードした経験

- ・ Marketing experience in the pharmaceutical industry（especially in autoimmune diseases designated intractable diseases and biologics）
- ・ Experience leading the planning and execution of business strategies based on quantitative and qualitative market research
- ・ Experience leading execution activities based on business strategies in collaboration with other departments including the sales division as well as Key External Experts（KEEs）

<歓迎 / Nice to have>

- ・自己免疫疾患、指定難病、バイオ医薬品におけるマーケティング経験
- ・新製品上市の経験（特にマーケティング）
- ・ Marketing experience in Biologics Autoimmune intractable disease area
- ・ New product launch experience（especially in Marketing）

【能力 / Skill set】

<必須 / Mandatory>

- ・過程ではなく成果物の質にこだわる姿勢
- ・自らの得意分野に安住せずチャレンジし続ける姿勢
- ・客観的に事実ベースで現象をとらえ、現状を正確に理解する能力（分析や調査業務の経験はプラスです）
- ・個人の能力だけではなくチームとして高い成果を出せる働き方
- ・現時点での業務で自らの成果として自信を持って説明できるものがある

- ・ Going extra mile mindset to deliver impactful deliverables
- ・ Going out of his/her comfort zone to stretch themselves for development
- ・ Structured way of thinking with objective/fact based view point（Analytical capability is a plus）
- ・ Collaborative team worker
- ・ Tangible track record in the current position

【語学 / Language】

<必須 / Mandatory>

- ・日本語：ネイティブレベル
- ・英語：英語でのビジネスコミュニケーション能力が十分であること（TOEIC 800点相当）

会社説明

医療用医薬品の開発、製造及び販売