



【1200～1700万円】 [Japan] Global Category Manager Japan at Santen

参天製薬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。

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

参天製薬株式会社

求人ID

1584680

業種

医薬品

雇用形態

正社員

勤務地

大阪府

給与

1200万円～1700万円

勤務時間

08:30～17:15

休日・休暇

【有給休暇】有給休暇は入社時から付与されます【年次有給休暇】※入社時期により付与日数が異なります。・4月から9月に入社し...

更新日

2026年04月02日 15:07

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

流暢

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 NJB2370132】

【企業概要】

Santenは、眼科領域に特化したグローバル製薬企業として、世界中の人々が「見る」ことを通じて、より豊かで幸せな人生を送れるよう、目の健康の維持・向上に取り組んでいます。1890年に日本・大阪で創業して以来、135年以上にわたり、眼科領域における医薬品および医療機器の研究開発・製造、および販売を通じて、世界中の人々の目の健康をサポートしてきました。Santenは眼科領域を専門とし、緑内障、ドライアイ、感染症、アレルギー、加齢黄斑変性、近視など、幅広い疾患領域に対応する製品ポートフォリオを有しています。

【求人内容】

Category Strategy Execution / カテゴリー戦略および実行

Define and lead the execution of global indirect procurement category strategies across multiple categories including Marketing Services IT Professional Services Facilities Management HR Services and R D.
 Drive the transition from country · led sourcing to category · led management establishing clear global strategies sourcing levers and governance models.
 Own the end · to · end procurement lifecycle at global category level · from strategy definition and sourcing to contract management · ensuring alignment with corporate objectives and regional business needs.
 Leverage global and regional frameworks while enabling disciplined local execution to maximize value scalability and consistency.

マーケティングサービス、IT、プロフェッショナルサービス、ファシリティマネジメント、人事サービス、R D（研究開発）など、複数の間接購買カテゴリーにおけるグローバルカテゴリー戦略の策定および実行を主導します。各国主導の調達からカテゴリー主導のマネジメントモデルへの転換を推進し、明確なグローバル戦略、ソーシング手法、ガバナンスを確立します。
 戦略立案からソーシング、契約管理に至るカテゴリー単位での購買ライフサイクル全体を統括し、全社目標および地域ビジネスニーズとの整合性を確保します。
 グローバルおよびリージョナル契約を最大限活用しつつ、規律あるローカル実行を通じて、価値・スケール・一貫性を最大化します。

Business Partnering Stakeholder Management / ビジネスパートナーリングおよびステークホルダーマネジメント：

Act as a global business partner to senior stakeholders across Finance HR IT Commercial Operations and R D at corporate and regional levels.
 Proactively translate business priorities into category strategies and sourcing roadmaps delivering value beyond savings (innovation speed to market resilience risk mitigation) .
 Orchestrate alignment between Global Regional and Country stakeholders clarifying roles decision rights and accountability within a matrix organization.

財務、人事、IT、コマーシャル、オペレーション、R Dなどの分野において、グローバルおよびリージョナルレベルのシニアステークホルダーに対する戦略的ビジネスパートナーとして機能します。

事業優先事項をカテゴリー戦略およびソーシングロードマップに落とし込み、コスト削減に留まらない価値（イノベーション、市場投入スピード、レジリエンス、リスク低減）を創出します。
 マトリクス組織の中で、グローバル・リージョナル・各国の連携を統制し、役割・意思決定権・責任の明確化を図ります。

Supplier Contract Management / サプライヤーおよび契約管理：

Lead global supplier and contract strategies ensuring compliance with corporate policies while accommodating regional and local regulatory requirements.
 Drive supplier performance risk management and innovation at category level through structured governance KPI frameworks and regular performance reviews.
 Build strategic supplier partnerships that support long · term value creation and category maturity.

企業ポリシーに準拠しつつ、地域および各国の法規制を考慮したグローバルなサプライヤーおよび契約戦略を主導します。ガバナンスモデル、KPI、定期的なパフォーマンスレビューを通じて、カテゴリー単位でのサプライヤーパフォーマンス、リスク管理、イノベーションを推進します。
 中長期的な価値創出とカテゴリー成熟度向上を支える戦略的サプライヤーパートナーシップを構築します。

Governance Compliance / ガバナンスおよびコンプライアンス：

Ensure adherence to global procurement policies and procedures and promote best in class sourcing practices.
 Support internal and external audit requirements and ensure full transparency in procurement processes.

グローバルの購買方針および手続きの遵守を確保し、ベストプラクティスに基づいた調達手法の推進を図ります。社内外の監査要件に対応し、調達プロセスにおける完全な透明性を確保します。

Collaboration in a Matrix Environment / マトリクス型組織における協働：

Work in close collaboration with Regional and Global Category Leads to ensure consistent execution of global category strategies across regions and markets.
 Act as a global ambassador for the Procurement function promoting category · led ways of working consistency of standards and active knowledge · sharing across regions.
 Facilitate alignment between global strategy and regional execution supporting the shift from country · driven spend management to scalable category · based governance.

マトリクリージョナルおよびグローバルのカテゴリーリードと緊密に連携し、各地域・市場においてグローバルカテゴリー戦略が一貫して実行されるよう推進します。
 グローバル調達機能のアンバサダーとして、カテゴリー主導の業務モデル、標準化、一貫性のある運営、ならびに地域間の知識共有を促進します。
 グローバル戦略とリージョナル実行の橋渡し役を担い、各国主導の支出管理から、スケーラブルなカテゴリー管理モデルへの転換を支援します。

スキル・資格

Bachelor's degree in Business Supply Chain Engineering or a related field; Master's degree preferred.
 10 15 years of experience in Indirect Procurement AND Category Management within a multinational regulated environment preferably pharmaceuticals healthcare or similarly regulated industries with solid understanding of compliance audit and governance requirements.

Demonstrated experience operating in a large matrixed organization with a proven ability to influence and drive outcomes without direct authority across regions and functions.

Strong global category expertise across multiple indirect categories with deep experience in at least 2 · 3 of the following:

Marketing Services Professional Services IT Facilities HR Services Travel.

Proven track record of managing complex cross · regional stakeholder environments and delivering measurable value through category · led procurement initiatives.

Excellent communication and stakeholder engagement skills in English (mandatory) ; additional languages including Japanese considered a strong asset.

Strong capabilities in strategic negotiation contract management and supplier relationship management at global and regional levels.

Proficiency in procurement platforms and analytics tools (e.g. Coupa Ariba SAP) with the ability to leverage data to drive category insights and decisions.

CIPS or equivalent procurement certification is a plus.

Demonstrated success in driving transformation implementing category management models and leading change and process improvement initiatives across procurement organizations.

必要な資格・スキル・経験：

ビジネス、サプライチェーン、エンジニアリング、または関連分野における学士号を有すること。修士号（MBA等）があれば尚可。

間接購買またはカテゴリー・マネジメントにおける10～15年の実務経験を有し、製薬・ヘルスケア業界、または同等の規制産業における多国籍・グローバル環境での経験を持つこと。コンプライアンス、監査、ガバナンス要件に対する十分な理解を有していること。

大規模かつマトリクス型組織において業務を遂行した実績があり、直接的な権限を持たずに影響力を発揮し、成果を創出できる能力を有すること。

複数の間接購買カテゴリーにおけるグローバルなカテゴリー専門性を有し、特に以下のうち2～3カテゴリーでの深い経験を持つこと：

マーケティングサービス、プロフェッショナルサービス、IT、ファシリティ、人事サービス、トラベル。

複雑かつクロスリージョナルなステークホルダー環境をマネジメントし、カテゴリー主導の購買施策を通じて、定量的かつ測定可能な価値を創出した実績を有すること。

英語での優れたコミュニケーション能力（必須）を有すること。日本語を含む追加言語スキルがあれば尚可。

戦略的な交渉力、契約管理能力、サプライヤーリレーションシップマネジメントにおいて高いスキルを有すること（グローバル／リージョナルレベル）。

Coupa、Ariba、SAP等の調達プラットフォームおよび分析ツールに精通し、データを活用した意思決定およびカテゴリー洞察を提供できること。

CIPS または同等の購買関連資格を保有していれば尚可。

調達組織における変革推進の実績を有し、カテゴリー・マネジメントモデルの導入、プロセス改善、チェンジマネジメントを成功裏にリードした経験を持つこと。

会社説明

医薬品、医療用具の研究開発・製造・販売