



【外資系製薬】CRMリード（シニアマネージャー） | Veeva Salesforce戦略

成長中のプラットフォームにて新たなラグジュアリーホスピタリティブランドを創出

募集職種

人材紹介会社

モーガン・マッキンリー

求人ID

1590057

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

2026年05月12日 02:00

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

希少疾患領域に強みを持つ外資系製薬企業にて、日本市場のCRM戦略をリードするシニアマネージャーを募集しています。

本ポジションでは、既存CRMからグローバルCRMプラットフォームへの大規模なシステム移行を主導し、データドリブンの顧客エンゲージメントを推進していただきます。

日本法人とグローバル本社の橋渡し役として、ビジネスとテクノロジーの両面からCRM基盤を強化する重要なポジションです。

主な職務内容

- 日本市場におけるCRM戦略の策定および実行
- 既存CRMから新しいグローバルCRMプラットフォームへの移行プロジェクトのリード

- 日本チームとグローバル本社の主要窓口としてシステム運用・改善を推進
- CRMのデータ品質管理、セキュリティ管理、ユーザーアクセス管理
- Power BIなどを活用したダッシュボード・レポーティング環境の構築
- 外部ベンダーやITパートナーの管理およびプロジェクト推進

A global pharmaceutical company focused on rare disease treatment is seeking a **CRM Lead - Senior Manager** to lead its **CRM strategy in Japan**. This role will oversee a major migration from an existing CRM system to a new global platform while enabling **data-driven customer engagement** across the commercial organization. You will work closely with global headquarters, local business teams, and technology partners to ensure a successful transformation of CRM capabilities within Japan.

Key Responsibilities

- Develop and execute the **local CRM strategy** aligned with the company's commercial objectives in Japan.
- Lead the end-to-end migration from the current CRM platform to a new global system.
- Act as the primary liaison between the Japan team and global headquarters for CRM updates and system governance.
- Maintain strong **data governance, security, and system access management** across CRM users.
- Build dashboards and reporting tools to support data-driven engagement and commercial performance.
- Manage external vendors and technology partners to deliver CRM and analytics initiatives.

スキル・資格

必須条件 経験・資格：

- VeevaやSalesforceなど製薬CRMの利用経験3～5年以上
- SQLおよびPower BIやMicroStrategyなどのデータ分析ツールの使用経験
- グローバルチームとの協働経験およびクロスカルチャー環境でのプロジェクト経験
- 外部ベンダー管理および大規模プロジェクトマネジメント経験

ソフトスキル：

- 日本法人のビジネス要件とグローバル基準をとりまとめる調整能力
- 大規模システム移行を主導し、エンゲージメントを確保するリーダーシップ
- 技術要件をグローバルチームと日本ベンダー間で分かりやすく共有できるコミュニケーション能力

語学力：

- 日本語：流暢
- 英語：ビジネスレベル

歓迎条件

- CRMシステムの大規模移行プロジェクト経験
- マーケティングオートメーションとCRMの連携経験
- データ分析を活用した顧客セグメンテーションやデジタルマーケティング戦略経験

この求人がおすすめの理由

- 希少疾患領域で患者の治療機会向上に貢献する企業で働くやりがい
- 日本市場のCRM戦略およびシステム移行をリードする重要ポジション
- グローバル本社との連携を通じて国際的なビジネススキルを磨ける
- リモートワークOK
- 基本給1100万円（～経験スキルにより応相談）+ボーナスの高報酬案件

Required Skills and Qualifications Experience:

- 3-5 years of experience working with **pharmaceutical CRM systems such as Veeva or Salesforce**.
- Strong technical capabilities in **SQL and data reporting tools** such as Power BI or MicroStrategy.
- Experience working in global organizations and collaborating across international teams.
- Proven experience managing complex projects and coordinating external vendors.

Soft Skills:

- Ability to balance local business needs with global technical standards.
- Strong communication skills to guide teams through complex system migrations.
- Capability to translate technical requirements between global stakeholders and local vendors.
- Strong project leadership and stakeholder management skills.

Language Requirements:

- Japanese: Fluent
- English: Intermediate to Business level

Preferred Skills & Qualifications

- Experience leading large-scale **CRM system migration projects**.
- Knowledge of integrating marketing automation platforms with CRM systems.
- Experience using analytics to segment customers and improve digital engagement strategies.

Why You'll Love Working Here

- Competitive compensation package (¥11M-¥14M).
- Opportunity to lead a **high-impact CRM transformation project** in Japan.
- Work closely with global headquarters and influence international technology standards.
- Play a key role in improving how life-saving treatments reach patients.
- Flexible work environment including remote work and flex-time 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。