東京・製薬 / Indirect Procurement Sourcing Specialist

医薬品メーカーの間接材の調達・ソーシング担当

募集職種

人材紹介会社
株式会社グローバル・リサーチ

採用企業名
医薬品メーカー

求人ID
1616336

業種
医薬品

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区, 千代田区

給与
1000万円 ~ 1300万円

勤務時間
9:00 ~ 17:30 (12:15 ~ 13:00休憩) (実働7時間45分　フレックスタイム制、裁量労働制あり)

休日・休暇
日曜・祝日・土曜・5月1日・年末年始・夏期休日・特別休日等

更新日
2026年11月18日 01:00

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
ネイティブレベル

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

コーポレート購買部が所管する国内の間接材・サービス購買領域において、営業・マーケティング関連費用を中心に、支出分析、市場・サプライヤー分析、カテゴリ戦略の立案、RFI・RFP・RFQ、サプライヤー選定、価格・契約条件交渉および契約後のパフォーマンス管理まで、一連の戦略的ソーシング活動を主導する。

購買元部門のビジネスニーズを理解し、品質・コスト・納期・リスク・コンプライアンスの観点から最適な調達方法を設計・実行することにより、コスト最適化、Spend Governanceの強化および企業価値向上に貢献する。

また、購買ポリシーの変更およびコーポレート購買部のソーシング権限拡大を踏まえ、購買元部門との協働を通じて新たな購買プロセスの定着を推進する。Source to Payのエンドツーエンド業務プロセスにおけるソーシング実務の専門家として、支出の可視化、プロセスの標準化・簡素化、購買データ品質の向上およびデジタルツールを活用した業務効率化に貢献する。

スキル・資格

・経験業界（年数）/ 職種（年数）/ 内容：
-事業会社または専門サービス会社における調達・購買・ソーシングの実務経験
-RFI、RFP、RFQ、競争見積、サプライヤー評価および価格・契約条件交渉の経験
-間接材・サービス購買に関する知識・経験
-支出データ、見積データおよび価格構造を分析し、コスト最適化施策を立案した経験
-購買元部門および複数の関係部門と協働し、案件を主導した経験
-契約、コンプライアンス、リスクおよび内部統制に関する基本的な理解
-Excel、PowerPoint等を用いたデータ分析および意思決定資料作成能力
-日本語による高度な交渉・調整・文書作成能力

・語学 / 資格：ビジネスレベルの日本語・英語力（英語：会議参加やメール対応の実務経験）

・その他：システム経験
-SAP MM/Aribaもしくは他のグローバル購買システム（Coupa/Oracleなど）
-Concur

【歓迎要件】
・経験業界（年数）/ 職種（年数）/ 内容：
-営業・マーケティング領域の購買経験
-広告・販促資材、データ購入、リース車両等のソーシング経験
-カテゴリマネジメントまたはカテゴリ戦略策定の経験
-製薬・ヘルスケア業界における勤務経験
-SAP S/4HANA、SAP Ariba、Concurその他の購買・契約・支払システムに関する知識・経験

・語学 / 資格：
-英語によるメール、会議、資料作成および交渉の実務経験
-CPSM、CIPS、CPP等の調達・購買に関する専門資格を有する方

会社説明

人材紹介事業

昨年から本格的に始まった、所謂働き方改革により、日本の労働市場は大きく変わろうとしています。出来るだけ大きな一つの会社に定年退職まで在籍し、その恩恵で豊かな老後を過ごすという常識から、働ける人は働き、また企業は柔軟な働き方を提供することで一億総活躍社会を目指すという、長く続く日本的雇用環境からの大変革となります。雇用環境整備のための企業負担が増える点ばかりクローズアップされますが、大きなチャンスと捉えることもできます。働き方改革の根底にあるのは、世界的に見ても著しい労働生産性の低さの改善です。これらの問題を解決するため、昨今ではAIの活用なども始まってはいますが、日本の少子高齢化を考えると、まずは中高年及び女性の活用、またテレワークや時短勤務の推進が核となります。また、多くの日本企業において海外での生産、販売、マーケティング活動が必要になっているため、今まで以上に諸外国との取引に精通した人材の採用も急務となっております。

弊社では、幹部人材および特殊な技術者の採用に関しては同一業界で30年以上の経験がある企業経営者出身のコンサルタント陣が、経営方針から必要な人材のご紹介まで何でも相談できる相手として、企業様のお手伝いをさせて頂いております。また弊社のコンサルタントの多くは海外法人に責任者として駐在した経験を持つため、今まで以上に海外に目を向けなければならないという企業様には、海外拠点の円滑な運営のために必要なノウハウや、海外進出への準備も含めてお役に立てると自負しております。ここ数年来、企業の採用ニーズは高まり続け、優秀な人材の採用にはもはや一刻の猶予もありません。人材採用・活用方法にお悩みの中小企業の採用責任者様は、ぜひ一度弊社のコンサルタント陣にご相談ください。