

Brand Manager/non line Manager/ コンパニオンアニマル事業部マーケティング部駆虫薬グループ

> セールスエンジニア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
非公開

求人ID
1620608

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
500万円 ~ 1100万円

勤務時間
08:45 ~ 17:20

休日・休暇
詳細は求人ご紹介時にご案内いたします。

更新日
2026年11月12日 09:00

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

【求人No NJB2410183】
■職務の基本的な目的 (Basic Purpose of the Job)
ブランド戦略・コミュニケーション (BRAND STRATEGY COMMUNICATION)

ローカル、リージョナル、グローバルチームおよび外部パートナーとの連携を通じて、効果的かつ効率的で一貫性のある計

画・実行を推進する。

ライフサイクルマネジメント・ローンチエクセレンス（LIFE CYCLE MANAGEMENT LAUNCH EXCELLENCE）

関連部門との密接な連携のもと、製品ライフサイクルマネジメントを主導し、新製品、新適応症、新チャネル、新サービス、新施策の導入や再導入を成功に導く。

■実行力・事業成果の実現（EXECUTION EXCELLENCE BUSINESS DELIVERY）

ブランド戦略を具体的な年間アクションプランへ落とし込み、高品質な実行を推進する。

ブランド、マーケット、キャンペーンおよび財務実績をモニタリングし、課題や機会を特定。PDCAサイクルを通じて迅速な改善策を実施する。

■オムニチャネル・メディア（OMNICHANNEL MEDIA）

獣医師、ペットオーナー、メディア、デジタルを含む各顧客・チャネル別戦略を策定する。

顧客インサイト、チャネルパフォーマンス、および利用可能なリソースに基づき、プロモーション施策、カスタマージャーニー、コンテンツ、メディア投資、販促活動を最適化する。

■ビジネスインテリジェンス・顧客中心主義（BUSINESS INTELLIGENCE CUSTOMER CENTRICITY）

市場調査、顧客フィードバック、競合分析、販売データ、デジタル分析を積極的に活用し、成長機会やリスクを特定する。

獣医師、MR（営業担当）、ペットオーナー、ビジネスパートナーから得られるインサイトをブランド戦略に反映し、「顧客の声（Voice of Customer）」を体現する。

予算・予測・コンプライアンス（BUDGET FORECAST COMPLIANCE）

売上予測、マーケティング投資、営業経費を管理し、年間財務計画（売上、費用、利益目標）の達成を目指す。

リソース配分の正確性、費用対効果、最適化を確保するとともに、関連法規、広告規制、社内ポリシーに準拠して業務を遂行する。

主な責任範囲（Accountabilities）
■ブランド戦略・ライフサイクルマネジメント・年間計画
・顧客・消費者中心の年間計画を立案する
・獣医チャネル、消費者チャネル、デジタル、メディア施策を統合する
・ローカル、リージョナル、グローバルの方針と整合を図り、必要な承認を取得する
・One Pet Para戦略および財務計画を支援する

■市場調査・顧客インサイト・競合分析
・Commercial Excellenceチームおよび調査会社と連携し市場調査を設計する
・市場動向、競合活動、顧客ニーズ、チャネル環境を継続的に把握する
・インサイトを成長機会、リスク、具体的アクションへと変換する
・顧客および営業現場との定期的な接点を持つ

■統合マーケティング・チャネル活性化
・ブランドポジショニング、メッセージ、コンテンツ、販促資材を開発・更新する
・広告代理店などと連携し、クリエイティブ、メディア、PR、デジタル施策を主導する
・獣医師、MR、ペットオーナー向けのチャネル別プログラムを構築する
・KPI、予算、スケジュール、目標を明確に設定する

■実行管理・パフォーマンスマネジメント
・ブランドアクションプランの部門横断的な実行を推進する
・新製品や新施策のローンチ準備および実行を成功に導く
・実績をモニタリングし、計画との差異に応じて活動内容や投資配分を迅速に修正する
・経営陣や関係者へタイムリーかつ明確なレポートを提供する

■財務管理・予測
・売上予測、販促予算、営業経費を管理する
・予算実績をモニタリングする
・コスト効率を評価し、リソース配分を最適化する
・正確な前提条件に基づき財務計画策定に貢献する

■クロスファンクショナルおよび外部パートナーとの協業
・直属の権限がなくても、ローカル・リージョナル・グローバルチームをリードする
・代理店や外部パートナーを適切なブリーフ、成果物、スケジュール、品質基準、評価指標を通じて管理する
・意思決定、エスカレーション、コミュニケーションを円滑に進める
顧客の声・組織能力向上・コンプライアンス
・顧客訪問や営業同行を通じてニーズやフィードバックを収集する
・社内チームのブランド運営能力やチャネル活用能力の向上を支援する
・プロモーション活動や資材が法規制・広告基準・社内規定を遵守していることを保証する

スキル・資格

必須スキル・経験

・ブランドマーケティング経験を有し、戦略策定から具体的なアクションプランへの落とし込みができること
・顧客マーケティング、消費者マーケティング、代理店管理、メディア、デジタル、PR、オムニチャネル施策を含むマーケティング全般への深い理解
・市場分析、売上分析、キャンペーン分析、予測、予算管理、市場シェア分析などの高い分析力とデータドリブンな意思決定能力
・予算、スケジュール、成果物、KPI管理の経験
・高いリーダーシップ、ステークホルダーマネジメント、プレゼンテーション、交渉、課題解決能力
・顧客志向、創造性、オーナーシップ、主体性、成果志向を兼ね備えていること
・日本語・英語での優れた口頭および文書コミュニケーション能力
・Excel、Word、PowerPoint、Outlookおよび各種分析ツールの実務スキル

歓迎スキル・経験

・動物薬、医療、ヘルスケア、製薬業界でのブランドマーケティング経験
・消費財ブランドやATL広告、デジタルメディアプランニングの経験
・グローバルまたはリージョナルチームとの協業経験
・市場調査、新製品・新適応症・新チャネル・新サービス立ち上げ経験
・ペット、獣医師、ペットオーナーに対する強い関心・興味

会社説明

ご紹介時にご案内いたします