



オンコロジー・マーケティング部長【外資系バイオ医薬】

世界的バイオ医薬企業、オンコロジー部門にて製品ブランド戦略及び市場展開をリード

Job Information

Recruiter

Morgan McKinley

Job ID

1528171

Industry

Bank, Trust Bank

Company Type

International Company

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

Negotiable, based on experience

Refreshed

March 24th, 2025 13:28

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 6 years

Career Level

Executive

Minimum English Level

Business Level

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

グローバルバイオ医薬品企業でオンコロジー部門のマーケティング部長として、新規・既存の製品のブランド戦略及び市場展開をリードしていただきます。製品ローンチ、市場形成、DXを推進し、革新的な治療法を必要とする患者へ届ける重要な役割を担います。日本市場のがん治療の未来を形作る 鍵となるポジションです。在宅勤務・フレックスタイム制もあり、ワークライフバランスを確保しやすい環境です。

主な業務内容

- 既存製品の年間ブランド計画 の策定と実行。
- 新製品のローンチ戦略 の立案と実施。
- 主要業績指標（KPI）の月次および四半期ごとの予測と追跡。
- 運営費の管理と予算配分の最適化。
- デジタル・トランスフォーメーション（DX）の推進、データ駆動型の新たなオペレーティングモデルの確立。

- 医師、患者、業界リーダー、政府関係者とのエンゲージメント、市場形成の推進。

Join a **global biopharmaceutical leader** as the **Head of Marketing, Oncology**, driving strategic brand management and commercial success for a growing portfolio of oncology products. You will lead **product launches, market shaping, and digital transformation**, ensuring innovative therapies reach patients in need. This is a pivotal role for an experienced pharma marketing professional to **shape the future of cancer care** in Japan.

Key Responsibilities

- Develop and execute **annual brand plans** for existing products.
- Create and implement **strategic product launch plans** for new therapies.
- Forecast and track **key performance indicators (KPIs)** monthly and quarterly.
- Manage **operating expenses** effectively and optimize budget allocation.
- Drive **digital transformation** to establish a modern, data-driven operating model.
- Engage key stakeholders (physicians, patients, industry leaders, government) to **shape the oncology market**.

Required Skills

必須条件

経験・資格:

- 製薬業界経験8年以上
- うち日本市場におけるファーマのプロダクトマネジメント経験5年以上。
- 新製品ローンチの実績（プレローンチ & ポストローンチ）。

ソフトスキル:

- 優れたコミュニケーション能力と部門横断的なコラボレーションスキル。

語学力

- 日本語: 流暢
- 英語: ビジネスレベル

歓迎条件

- がん・オンコロジー、または免疫オンコロジーのマーケティング経験があれば尚可。
- プロジェクトマネジメント能力。
- 財務の知識。
- 市場形成戦略および規制当局との関係構築の経験。
- データ駆動型マーケティング/DXの知識や実績。

この求人がおすすめの理由

- 最先端のオンコロジービジネスに携わるチャンス。
- 柔軟な働き方ができます（リモートワーク・フレックスタイム制度あり）。
- 安定感のある上場企業 & グローバルな環境でキャリアを磨く機会。
- 高報酬、充実した福利厚生

Required Skills and Qualifications

Experience:

- 8+ years of industry experience, including **5+ years in Japan pharma product management**.
- Oncology or immuno-oncology **marketing experience preferred**.
- Proven **new product launch expertise** (pre-launch and post-launch).

Soft Skills:

- Strong **communication and cross-functional collaboration** skills.
- Excellent **project management and financial acumen**.

Language Requirements

- **Japanese:** Native-level proficiency.
- **English:** Intermediate to Business-level proficiency.

Preferred Skills & Qualifications

- Experience in **strategic market shaping and regulatory engagement**.
- Strong background in **data-driven marketing and digital transformation**.

Why You'll Love Working Here

- Competitive salary and comprehensive benefits package.
- **Flexible work environment** (Remote & Flex Time available).
- Work in a **tier 1, publicly listed global company**.
- Generous leave policy, including **Summer, Winter, and Refresh Holidays**.
- **Career growth opportunities** in a cutting-edge oncology business.

Company Description

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。