

求人情報

企業コード:73601 ジョブコード:20240331-945-01-023

マネージャーレベル

ポジション名	【東京】事業提携・ライセンス契約交渉■グローバル製薬企業/在宅可
この求人情報の取扱い会社	株式会社 リクルート（リクルートエージェント / Recruit Agent）
企業名	第一三共(株)
掲載開始・更新	2024-05-13 / 2024-05-14
職種	企画/マーケティング/PR - 経営企画・事業統括・新規事業開発
業種	製薬メーカー
勤務地	アジア 日本 東京都
仕事内容	<p>■先進的グローバル創業企業の実現を目指し変革を進める当社において、事業提携・ライセンス契約交渉業務を担う。</p> <p>【詳細】■契約交渉業務（導入・導出提携、共同研究・開発提携、共同販促提携、M&Aなどの契約交渉、提携先との良好な関係構築、事業性評価、社内調整）</p> <p>【採用背景/期待】がんに強みを持つ先進的グローバル創業企業の実現に向け、外部アセットの獲得を含めた更なる社内パイプラインの拡充が求められている。今後想定される他社との提携の増加に質・量ともに対応すべく、契約交渉の経験を有し即戦力として貢献していただけることを期待。</p>
企業について(社風など)	<p>国内医療用医薬品事業、グローバル医薬品事業。製品ラインアップの充実した循環器領域の製品がメイン。血栓症、高血圧、高脂血症、糖尿病、心不全、不整脈、狭心症などに対する治療薬など。癌領域の新薬候補も充実。</p> <p>従業員数 16000名</p>
応募条件	<p>【必須】■製薬業界において契約交渉業務の経験を有する人材（導入・導出提携、共同研究・開発提携、共同販促提携、M&Aなど）</p> <p>【英語力】ビジネスレベル</p> <p>【キャリアパス】スペシャリストとしてのキャリアや、適性に応じ事業開発ユニット内の他グループやコーポレートの他部署でのキャリアを形成</p> <p>【当社の魅力】日本最大級の創業型企業として「がんに強みを持つ先進的グローバル創業企業」を目指す。多様性を重んじ、グローバル人材や中途入社者が多数活躍。DX事業にも積極的に取り組み、成果を上げるなど安定した環境で新たなチャレンジを続けたい方にとって最適な環境。</p>
英語能力	ビジネス会話 (TOEIC 735-860)
日本語能力	流暢 (日本語能力試験1級又はN1)
年収	日本・円 700万円 ~ 1200万円
休日	年間休日 124日
契約期間	正社員