NOVARTIS

オンコロジーMR（SOL・RLT担当）

Job ID
REQ-10088121
Oct 27, 2026
LOC_JP

About the Role

■募集概要

- 募集職種：Medical Representative（MR）
- 募集人数：複数名
- 所属部門：オンコロジー事業部　固形腫瘍領域
- レポートライン：District Manager
- 勤務地：札幌、仙台、埼玉、神奈川、東京、大阪

■主な職務内容

- 大学病院・基幹病院・中小病院を中心とした前立腺がんおよび放射線内用療法（RLT）に関する情報提供および、アカウントマネジメント
- RLT導入施設における治療プロセス最適化に向けたアカウントプランの策定・実行
- 泌尿器科、腫瘍内科、放射線科、技師、看護師等、多職種ステークホルダーとの関係構築および施設内連携の推進
- RLT製品の適正使用推進および施設導入拡大に向けた戦略実行
- 顧客インサイトや地域医療課題、市場環境の収集・分析および社内共有
- 地域における紹介ネットワークシステムの構築

■本ポジションの意義・成長機会

放射線リガンド療法（RLT）は、国が推進する核医学治療の中核を担う成長領域です。担当製品の普及を通じて、単なる製品情報提供に留まらず、地域医療ネットワークや治療体制の構築に貢献し、日本のがん医療の発展そのものをリードできる点が本ポジションの大きな魅力です。

単なる医薬品の情報提供にとどまらず、施設導入支援、患者フロー構築、多職種連携推進など、エコシステム全体を視野に入れたアカウントマネジメントを経験することができます。また、今後拡大が期待されるRLT領域において専門性を高めるとともに、新たな市場創造をリードする経験を通じて、将来的な営業リーダーやKey Account Managerとして成長できる機会を提供します。

■想定される候補者像

必須経験

- 新薬メーカーでのMR経験

歓迎経験

- オンコロジー領域におけるMR経験
- 前立腺がん領域、泌尿器領域、放射線領域におけるMR経験

求めるスキル・コンピテンシー

- レジリエンスが高く、高い目標を設定し、行動ができる方
- マルチタスクの複雑性をマネージできる方
- 顧客課題を深く理解し、多職種連携やアカウントマネジメントを推進できる方
- 自律的に行動し、顧客・市場・地域医療を俯瞰して考えることができる方
- 高い目標に挑戦し成果を創出する実行力
- 変化・困難を機会と捉えるレジリエンス力
- 複雑な課題を整理し推進するプロジェクトマネジメント力
- 顧客課題を深く理解する洞察力（Customer Insight）
- 社内・社外の多様なステークホルダーを巻き込む影響力と協働力
- アカウントマネジメント力
- 市場・地域医療を俯瞰して捉える戦略的思考力と医療連携構築力
- 高い倫理観・コンプライアンス意識

■求める人物像

RLTの成功には、従来の製品中心の営業活動に加え、施設導入や患者アクセス向上に向けた課題解決型のアプローチが求められます。

そのため、顧客や地域医療が抱える課題を理解し、多様なステークホルダーを巻き込みながら解決策を提案できる方を歓迎します。また、変化の大きいRLT市場において、自ら考え行動する高い主体性を持ち、新たな医療価値の創出に挑戦できる方を期待しています。

患者中心の視点を持ち、社内外の関係者との協働を通じて前立腺がん患者さんの治療環境向上に貢献したいという強い意欲を持つ方を求めています。

Role Requirements

Division
DIV_IM
Business Unit
Sales
Location
LOC_JP
Site

Tokyo (NPKK Sales)
Company / Legal Entity
JP05 (FCRS = JP005) Novartis Pharma K.K.
Functional Area
FCT_SA
Job Type
Full time
Employment Type
Regular (Sales)
Shift Work
No
Apply to Job

Job ID
REQ-10088121

オンコロジーMR（SOL・RLT担当）

Apply to Job

Source URL: *https://jobapi.novartis.com/req-10088121-onkoroshimrsolrltdandang*

List of links present in page

1. https://jobapi.novartis.com/req-10088121-onkoroshimrsolrltdandang
2. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/Novartis_Careers/job/Tokyo-NPKK-Sales/Sales-Representative---Territory-Account-Specialist_REQ-10088121-3
3. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/Novartis_Careers/job/Tokyo-NPKK-Sales/Sales-Representative---Territory-Account-Specialist_REQ-10088121-3