



【800～1100万円】Fluke Marketing Manager

株式会社テクトロニクス フルークでの募集です。販売促進（SP）のご経験のある...

Job Information

Recruiter

JAC Recruitment Co., Ltd.

Hiring Company

株式会社テクトロニクス フルーク

Job ID

1545840

Industry

Electronics, Semiconductor

Company Type

International Company

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

8 million yen ~ 11 million yen

Work Hours

09:00 ~ 17:30

Holidays

【有給休暇】入社7ヶ月目には最低10日以上 【休日】完全週休二日制 祝日 年末年始 土日、祝日、年末年始（12月30日～1月3日）

Refreshed

June 26th, 2025 16:06

General Requirements

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Fluent

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

High-School

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

【求人No NJB2281257】

製品計画、デジタル・マーケティング、および製品ライフサイクル全体の実行、中期および短期の予算計画、販売データ分析に基づく毎月の需要予測を含みます。

他地域の営業、チャネルパートナー、製品開発、マーケティングチームと密接に連携し収益目標を達成し、フルークでの顧客体験を向上させます。

この職務はグローバルな性質を持っており、
北東アジア（NEA）、APAC、オーストラリアのチームと連携します。

・市場戦略
シニア・マーケティング・マネージャーは、ターゲット市場と、各市場への製品導入方法について深い知識を持っています。
製品を各市場に導入する方法について深い知識を持つ。
ビジネス要件、製品GTMプロセス、計画タイムライン、需要予測、価格設定、プロモーション計画を策定する。
需要予測、価格設定、プロモーション計画などのシナリオを作成する。
ビジネス戦略の立案と監査において重要な影響力を持つ。
ビジネス状況、需要促進要因、競合状況について話し、分析できる。
予測、進捗確認、ステークホルダーへの報告を含む；
事業部門、APAC、北東アジア（NEA）、日本
市場要件（MRD）および製品要件（PRD）の提供
優先順位付けされた機能とそれに対応する正当性をデータで提供する。
市場動向、顧客要件、競合状況の分析
マーケティング・ミックスを通じて顧客とビジネスの価値を高める機会を特定する

マーケティング・プログラムの開発 シニア・マーケティング・マネージャーは、各機能を顧客中心のベネフィットに結びつける、価値ある顧客、バリュー・プロポジション、バリュー・ネットワークを明確にした製品ポジショニングの概要を説明します。

マーケティングキャンペーンのパフォーマンス指標、KPI、ROIの追跡と分析
主要な指標とKPIを定義、報告、最適化し、シニアビジネスリーダーや主要な利害関係者に提示する。
在庫、価格設定、顧客とのコミュニケーション、収益予測の管理
定期的（月次および臨時）に予測を更新し、経営陣および製造チームに提示する。
マーケティングプランのスコープ、予算、スケジュールを管理し、プロジェクトの成果物を完成させる。
セールスエンジニアとチャネルパートナーのサポート
シニア・マーケティング・マネージャーは、説得力のあるブランドと製品のストーリーを営業と顧客に提供し、マーケットプッシュを生み出します。
セールス、チャネルパートナー、エンドユーザーから提起されるすべての技術的問題への対応
チャネル・パートナーに販売ツール（製品トレーニング、製品プレゼンテーション、ベスト・プラクティス・ケーススタディ、デモンストレーション）を提供し、マーケット・プッシュを生み出す。
新製品ラインや販売チャネルのリスクを特定し、フォーティヴ・ビジネス・システム（FBS）に基づく改善計画を策定する。
セミナー、トレードショー、会社主催のイベントやプロモーションを管理する。

■参考URL

https://www.fluke.com/ja_jp

Required Skills

技術分野およびマーケティングの学士号取得者優遇
5年以上の製品管理経験、B2Bマーケティングおよび/またはハイテク消費者企業/製品経験
機能横断的なマーケティング、営業、技術チームとの協働経験
プロセスの最適化およびレポートのための新しいデジタルツールを迅速に習得し、適応する能力を実証していること。
高度なエクセルを使いこなし、データを操作して分析を行うことができる。

社内外の様々な利害関係者との時間管理および複数の優先順位の管理能力
国内外への出張が30%まで可能であること。

・尚可
製品、テスト&計測アプリケーション、キャリアレーションに関する知識

Company Description

計測機器ならびに部品および関連ソフトウェアの輸入、販売およびサービス／サポートなどの提供