

Ambu

【デンマーク本社】新製品を市場へローンチするプロダクト・マネージャー/ハイブリッド勤務可能/東京

業界のパイオニア、世界で初めてシングルユースの内視鏡を開発！

Job Information

Hiring Company

Ambu K.K.

Job ID

1571379

Division

マーケティング部

Industry

Medical Device

Company Type

Small/Medium Company (300 employees or less) - International Company

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Chiyoda-ku

Train Description

Yurakucho Line, Kojimachi Station

Salary

7 million yen ~ 12 million yen

Work Hours

09:00 ~ 18:00 (休憩時間1時間) ※フレックスタイム制：コアタイム 10:00~15:00

Holidays

完全週休2日制（土日祝）

Refreshed

February 13th, 2026 01:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

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

【募集要項・本ポジションの魅力】

- ・医療機器の市場分析から製品戦略立案、新製品ローンチまでを一貫して担うプロダクトマネジメント業務
- ・成長著しいアジア市場を含むグローバル戦略の中核として、事業成長を直接牽引できるやりがい
- ・主力製品をリードし、戦略立案から実行まで裁量大きく関われる点が大きな魅力
- ・リモート可・フレックス制に加え、KPI賞与や自己教育支援など成長と成果を支える制度が充実

【業務内容】

- ・市場評価と顧客インサイトを基に、収益成長・市場シェア拡大を目指した戦略を策定・実行
- ・グローバルマーケティング、国内営業、オペレーションと連携し、事業成果と競争優位を最大化
- ・新製品ローンチをリード（ビジネスケース作成、需要予測、価格戦略、販促施策まで一貫して推進）
- ・Key Opinion Leader（KOL）や外部パートナーとのネットワーク構築による市場採用の加速
- ・リソース・予算管理によるROI最適化と持続的な収益性の確保
- ・営業チーム・顧客への技術的・商業的サポート提供による販売力強化
- ・学会・業界イベントの企画・実行による製品認知度向上とリード創出
- ・販促資料の作成を通じた売上成長と差別化支援
- ・収益性・利益率・市場シェアの統括管理による事業目標達成と長期的成長の牽引
(仕事内容変更範囲：会社の指示する業務)

■担当領域：

- ・呼吸器領域
- ・泌尿器領域

■レポート先：シニア・マネージャー

■職位：一般職または管理職相当はご経験などにより採用時に決定

【雇用形態】

正社員

※試用期間あり、3ヶ月

【給与】

年俸制

想定年収700万円～1,200万円（月額基本給：58.3万円～）

- ・昇給：年1回
- ・インセンティブ制度（KPI賞与）
 - ・年1回支給／最大年俸の20%
 - ・会社業績と個人の成果に応じて支給
 - ・KPIは部門・ポジションごとに設定され、達成度がダイレクトに評価へ反映

※上記年俸はあくまで目安です。現在のご年収やご経験など考慮の上決定となります。

※詳細はオファー時にご確認ください。

【就業時間】

9:00～18:00（休憩時間1時間）

- ・フレックスタイム制：コアタイム10:00～15:00
- ・月の残業：10～30時間程度。

※業務上支障がなければ在宅勤務・ハイブリッド勤務可能。

【勤務地】

東京都千代田区二番町12-3グレイス麹町10階

（勤務地変更範囲：会社の定める事業所）

アクセス：東京メトロ有楽町線 麹町駅 徒歩1分、JR中央・総武線 四谷駅、市ヶ谷駅から6～7分

受動喫煙対策：就業場所全面禁煙

転勤・出向：無し（※国内外の出張あり）

※在宅勤務有り

【休日休暇】

- ・完全週休二日制（土日祝）
- ・年末年始
- ・特別休暇
- ・シックリープ（有給私傷病休暇）
- ・年次有給休暇（半日単位から取得可能）
 - 入社月1月～6月：10日（入社月による）
 - 入社月7月：6日
 - 入社月8月：5日
 - 入社月9月：4日
 - 入社月10月：3日
 - 入社月11月：2日
 - 入社月12月：1日

※有給休暇は入社日に付与します。

【待遇・福利厚生】

- ・交通費（全額支給）
- ・社会保険一式（健康保険、厚生年金、雇用保険、労災保険）
- ・残業手当：
 - 一般採用の場合：固定残業制（月45時間分）。超過の場合には残業代支給。
 - 管理職採用の場合：労働基準法41条により、労働時間、休憩、休日の割増賃金の規定は適用なし。

- ・社内表彰制度：成果を評価し、社員の挑戦を称える文化
- ・慶弔見舞金制度：ライフィベントを支えるサポート
- ・自己教育支援：自己研修費用を会社が負担し、学びを後押し
- ・育児・介護支援：フレックス制度で柔軟に働ける環境
- ・KPI賞与：年1回、最大年俸の20%支給（ゴール、戦略、目標管理を軸にパフォーマンスをフェアに反映させる文化）
- ・社員持株プログラム：会社の成長を自分の資産に直結
- ・キャリア開発：リーダーシップ研修、スキルアップ研修、キャリアディベロップメント計画など充実の成長機会
- ・各種アワード：挑戦と成果を称える合う文化

«Job Description & Position Highlights»

- End-to-end product management responsibilities spanning market analysis for medical devices, product strategy development, and new product launches
- A rewarding role at the core of global strategy—including the rapidly growing Asian market—where you can directly drive business growth
- A major draw is leading flagship products with significant autonomy from strategy formulation to execution
- Comprehensive support for growth and results, including remote work options, flexible hours, KPI-based bonuses, and self-education assistance

【Job Responsibilities】

- Develop and implement commercial and product strategies grounded in market assessments and deep customer insights, with a clear focus on driving revenue growth and expanding market share.
- Execute strategic initiatives in collaboration with global marketing, local sales teams, and operational functions to maximize commercial impact and competitive positioning.
- Lead new product launches end-to-end, including business case creation, resource planning, demand forecasting, pricing strategy, internal training, and promotional campaigns, ensuring measurable revenue contribution and market penetration.
- Build and maintain relationships with Key Opinion Leaders (KOLs) and external business partners to strengthen market influence and accelerate adoption.
- Manage resources and budgets effectively to optimize ROI and ensure sustainable profitability.
- Provide technical and commercial support for products to sales teams and customers, enabling stronger sales performance and customer retention.
- Organize and execute congresses and industry events to enhance product visibility, generate leads, and reinforce market leadership.
- Create promotional materials aligned with the overall strategy, designed to support sales growth and competitive differentiation.
- Oversee revenue, profitability, and market share management, ensuring achievement of business targets and long-term growth objectives.

«As Ambu Member:»

- Perform other ad-hoc projects and duties as assigned by the company.
- Demonstrate alignment with the company's corporate culture and values (Ambu Values: Take Charge, Team Up, Be True)."

■Position :

- Department: Marketing
- Report line: Senior Manager, Marketing

■About Ambu :

Ambu A/S is a global medical technology company headquartered in Denmark, best known for pioneering singleuse endoscopy solutions and lifesupporting devices.

Ambu - devices that save lives & improve patient care

【Employment Type】

Permanent employee

【Salary】

Based on experience and skill level

【Working Hours】

9:00 AM – 6:00 PM (Monday to Friday)

【Work Location】

Ambu K.K. (Ichigaya, Tokyo)

■Work Arrangement: Hybrid (combination of office-based and remote work)

■Travel: Required (domestic and/or international, depending on business needs)

【Holidays & Leave】

In accordance with company regulations

【Benefits & Welfare】

In accordance with company regulations

Required Skills

【必須要件】

- ・医療機器業界でのマーケティング経験（収益成長・市場シェア拡大の実績）
- ・製品管理の経験（ライフサイクル全般に関与し、収益性を確保した実績）
- ・グローバルマーケティングチームとの協働経験（地域戦略の整合と成果創出）
- ・市場評価・ビジネスケース策定の経験（インサイトを戦略に転換し成果を実現）
- ・営業チームと連携したGo-to-Market戦略の設計・実行経験
- ・呼吸器科、泌尿器科、麻酔科、ICU、救急領域など幅広い（複数の）医療分野の知識・経験

[歓迎要件]

- ・シングルユース医療製品のマーケティング経験
- ・保険償還対象外の医療機器のマーケティング実績
- ・高いコミュニケーション力・リーダーシップ・プロジェクトマネジメントスキル
- ・部門横断的な施策を推進し、成果を上げた経験
- ・Microsoft Excel等を用いた営業レポート作成、市場分析、収益管理のスキル

[語学力]

- ・英語力：（中級以上 TOEIC 700 点以上）
※グローバルマーケティングチームとの会議

[選考について]

- ・募集人数：1名
- ・適性試験：有り
- ・面接回数：2回～3回

[Required Experience]

- ・Proven experience in a marketing role within the medical device industry, with a track record of delivering revenue growth and market share expansion.
- ・Background in product management with hands-on involvement in product lifecycle activities, ensuring commercial viability and profitability at each stage.
- ・Experience collaborating with global marketing teams, driving regional alignment and execution to maximize business outcomes and competitive advantage.
- ・Ability to conduct market assessments and contribute to business case development, translating insights into actionable strategies that generate measurable commercial results.
- ・Collaboration with Sales teams to design and execute go-to-market strategies, strengthen customer engagement, and achieve sustained revenue and profitability targets.
- ・Demonstrated expertise/experience across diverse medical specialties, including Respiratory, Urology, Anesthesiology, and critical care in ICU/emergency settings.

[Preferred Experience]

- ・Marketing experience with single-use (disposable) medical products.
- ・Proven track record in marketing non-reimbursable medical devices.

[Education / Language and other skills]

- ・BA/BSc degree in Business or a related discipline.
- ・Japanese – native level
- ・Business-level proficiency in English (reading, writing, and speaking), equivalent to TOEIC 700 or above.
- ・Strong communication, leadership, and project management skills, with the ability to drive cross-functional initiatives and deliver measurable business outcomes.
- ・Proficiency in Microsoft Excel for sales reporting, market analytics, and revenue performance tracking.

Company Description