



【800～1500万円】Marketing Manager

日本ベクトン・ディッキンソン株式会社での募集です。メディカルマーケティング・...

Job Information

Recruiter

JAC Recruitment Co., Ltd.

Hiring Company

日本ベクトン・ディッキンソン株式会社

Job ID

1573537

Industry

Medical Device

Company Type

International Company

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

8 million yen ~ 15 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 年末年始 入社時に有給休暇10日・疾病休暇10日付与
*入...

Refreshed

January 22nd, 2026 15:10

General Requirements

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

【求人No NJB2317879】

MDS（メディケーション デリバリー ソリューションズ）

MDS事業部は、医療現場で日常的に使用される製品を製造・供給するリーダーとして、患者さんと医療従事者の安全性向上に貢献することを目指しています。「ともに、輸液環境における明日のスタンダードを築く」を事業部のミッションとして掲げ、注射・輸液療法、閉鎖式薬物療法・管理、医療従事者をハザードス・ドラッグへの曝露から守るための閉鎖式薬物移送システム（CSTD）など幅広い製品を提供しています。

私たちの強み

- 革新的な製品開発: 医療現場のリスク低減に貢献するため、常に新製品の開発に取り組んでいます。注射・輸液分野において、幅広い安全性の高い製品を提供しています。
- 教育と研修: 製品に関する周辺知識の教育にも積極的に取り組んでおり、医療従事者の偶発的な血液曝露やHDへの曝露を防ぐとともに、患者さんが医療関連感染に曝露するリスクを低減するためのセミナーを実施しています。
- 成長の機会: この事業で働く社員は、新製品開発と既存製品改良の両方を追求することで、常に時代の先端を行くことができます。効率性や費用対効果に加え、患者さんの転帰を考慮することも含まれます。

あなたの未来

MDS事業部で働くことで、医療現場の安全性向上に直接貢献することができます。革新的な製品導入に携わり、医療従事者や患者さんの生活を改善するための教育活動に参加することで、あなたのキャリアを次のレベルへと導くことができます。

2. ポジション概要（この職務の目的および基本的な目標）：

輸液治療製品の商業戦略の計画と実行を主導し、主に抗がん剤などの危険な薬物への曝露から医療従事者の安全性を導く、ダイナミックで経験豊富なマーケティングマネージャーを探しています。過去10年間で、当社のHDS事業は2桁のCAGRで成長し、市場での確固たる地位を確保しています。今年は新製品の発売を控えており、さらなる成長を期待しています。この役割には、複数のプロダクトマネージャーを管理し、マーケティングディレクターに報告することが含まれます。

3. 主な職務内容（このポジションが担う業務および成果責任）

- 成長の促進: 新製品の発売によりオポチュニティを最大化し、HDSのビジネス成長を加速させる。
- リーダーシップ: IPD/HDSのマーケティングチームを率いて、短中期的な業績の達成。
- コラボレーション: 営業チームと緊密に連携し、ビジネス目標を達成するための製品マーケティングおよび市場開発計画の実施。
- サポート: IPD/HDSのプロダクトマネージャーを、市場分析、販売分析、マーケティングコミュニケーション計画、新製品発売計画、製品ライフサイクル管理で支援。
- プランニング: IPD/HDS製品の年間および中期の商業計画を監督し、Marketing Directorと協力して、持続可能な成長のための戦略的レビュー計画の実施。
- コミュニケーション: 地域およびグローバルのマーケティングチームと連携して、マーケティング戦略と戦術を計画および実行。
- 予算管理: IPD/HDS製品のマーケティング予算と売上予測を管理。
- 関係構築: キーオピニオンリーダー (KOL) との関係を築き、強化する
- チーム開発: 部下のコーチングと育成を通じて、強力なマーケティングチームを構築
- 出張: 最大 30% で、営業担当者や製品マネージャーとの顧客訪問、会議や展示会への参加のための出張があります。

Required Skills

学歴およびこれまでの経験（必要な経験年数や経験の種類）

- 学歴: 学士号
- 医療機器のマーケティング経験5年以上
- 最低3年以上のマネジメント経験（部下の管理経験）
- 日本語: 流暢
- 英語: ビジネスレベル
- ポートフォリオマネジメント経験、
- クロスファンクションの経験

（能力）

- 高い分析力、成果志向、柔軟性、成長志向
- 実行可能な戦略を策定するためのクロスファンクションナルチームのリード経験
- 優れたコミュニケーション力とプレゼンテーション能力

望ましい／追加的なスキル・知識・経験（必須ではないがあれば尚可）

- MBA
- 医療機器の消耗品のMarketing 経験
- 多国籍企業での経験
- 複雑なステークホルダーの利害関係が絡むグローバル環境での経験

Company Description

医療機器・臨床検査器具・生命科学用実験器具の輸入・製造・販売※「従業員数」は株式会社メディコンとの合算となります。