



## 【1100～1450万円】Product Manager Marketing

ガーダントヘルスジャパン株式会社での募集です。プロダクトマネージャー・プラン...

### Job Information

**Recruiter**

JAC Recruitment Co., Ltd.

**Hiring Company**

ガーダントヘルスジャパン株式会社

**Job ID**

1596090

**Industry**

Pharmaceutical

**Company Type**

International Company

**Job Type**

Permanent Full-time

**Location**

Tokyo - 23 Wards

**Salary**

11 million yen ~ 14 million yen

**Work Hours**

09:00 ~ 17:45

**Holidays**

【有給休暇】有給休暇は入社時から付与されます 年次有給休暇：1年目は最大10日、2年目以降は15日から20日付与 ※入社月によ...

**Refreshed**

June 25th, 2026 19:00

### 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 NJB2385089】**

プロダクトマネージャーは、製品ライフサイクル全体にわたる製品企画、提供、およびマーケティングを担当します。本ポジションでは、社内外のステークホルダーからのインプットやインサイト、市場調査などに基づき、製品のビジョン、ミッション、強固なポジショニングおよびロードマップを策定します。また、営業、メディカルアフェアーズ+マーケットアクセス、薬事（RA）、ITなどの関連部門と密接に連携し、発売に向けた十分に練られた包括的な計画を早期に策定することで、上市準備を高めるとともに、発売後の短期・長期的な商業的成

功を実現します。

さらに、本ポジションは、市場インサイトやインテリジェンス、市場分析に基づく予測業務にも責任を持ち、これらを定期的にトラッキングすることで、適切なタイミングでのPDC達成を目指します。

#### 【業務内容】

- ・プレローンチからポストローンチまでの製品戦略とロードマップを定義する
- ・コンセプトからLOE（独占期間終了）まで、製品ライフサイクル全体を管理する
- ・投資判断のためのビジネスケースを作成し、社内承認を取得する
- ・製品マーケティング/ローンチ計画および予算を提案し、それに基づいて実行する
- ・製品、市場、関連する科学・技術および競合に関する社内の専門家として認識される存在となる
- ・製品のコアポジショニングおよびメッセージングを策定する
- ・現場での製品パフォーマンスをモニタリング、分析、報告し、改善する
- ・ビジネス機会のある領域を特定し、戦略を立案する
- ・市場および競合調査を実施（外部委託を含む）する
- ・営業トレーニングなどを通じて、営業チームに対する製品教育およびプロモーションを行う
- ・顧客向けイベント、ウェビナー、ニュースレター等を企画・実施する
- ・学会（コンgres）の効果的な運営を計画・実行する
- ・効果的なマーケティングコミュニケーション資料およびツールを開発する
- ・定期的（例：毎月）に、販売数量および売上の予測を作成する

---

## Required Skills

#### 【必須条件】

- 関連分野の学士号を有し、製薬業界および/または診断（例：腫瘍学、遺伝子検査、予防スクリーニング）分野におけるアップストリームおよびダウンストリームマーケティング、またはプロダクトマネジメントの実務経験が8年以上あること（腫瘍領域または専門領域の経験があれば尚可）
- 新製品ローンチの経験が複数回（最低2・3回）あることが必須
- 英語での高いコミュニケーション能力（口頭・文書ともに）
- ハイブリッド勤務環境（リモートと対面の併用）において、社内外のステークホルダーと連携し、チームベースの環境で効果的に業務・コミュニケーションを行える能力を有すること（直属の報告関係がない多様な部門や職位をまたいで、事業成果に対する影響力と実績を示せること）
- 市場調査やデータセットに基づき、顧客や市場インサイトを特定し、それを実行可能な戦略および施策へと落とし込むための高いビジネス洞察力を有すること
- スタートアップ環境での業務に慣れており、自発的に行動でき、不確実性の高い状況にも柔軟に対応できること
- 出張（主に国内、10～20%程度）に対応できること
- Microsoft Office、Adobe、Google Workspaceなどの生産性ツールを高度に使いこなせること

---

## Company Description

診断薬及び医療機器の輸入・販売、遺伝子情報の解析等