



【プロダクトマーケティング】在宅可/フレックス勤務 | 米国TIME誌発表の世界ベスト企業に選出！

米大手医療機器メーカーの日本法人

Job Information

Hiring Company

Cardinal Health Inc.

Job ID

1597340

Industry

Medical Device

Company Type

International Company

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Shinjuku-ku

Salary

7 million yen ~ 9 million yen

Work Hours

フレックスタイム制 (コアタイム 10:00 ~ 15:00 フレキシブルタイム 05:00 ~ 10:00 / 15:00 ~ 22:00)

Holidays

完全週休二日制 (土日祝) 年休123日

Refreshed

June 17th, 2026 14:55

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

▼会社と事業について

①売上高約10兆円規模の米大手医療機器メーカーの日本法人です。米国で優良企業を測る指標の1つとされる「フォーチュン500」にも選出されております。直近、米TIME誌が発表した世界のベストカンパニー2024に選出されました！
②外資系企業としては珍しく日本で製品開発を行っており、日本の医療ニーズに合わせた製品開発力を持ちます。当社の高品質な製品が高く評価され、国内にある病院の約90%にあたる7000以上の施設で私たちの製品が利用されております。

◎社風としては日本企業（チームワーク）と外資系企業（裁量と評価制度）のいい点が融合しており、会社全体での離職率も低く長期的にキャリア形成可能な環境です。

▼主な職務内容

プロダクトマネージャー（マーケティング部門）として、主要ビジネスの一つであり国内と全世界でトップクラスシェアを誇る製品の新たなビジネスモデルの構築と推進、市場拡大を担っていただきます。

・マーケティング計画の策定と実行:

年間のマーケティング計画を戦略的に策定し、ビジネス目標の達成を推進する。

・内部調整:

マーケティング、財務、品質、サプライチェーンなどの関連部門と連携し、製品目標の調整をリードする。

・イベント管理:

日本の主要医学会の年次会議や自社主催のセミナーを企画・運営し、ブランド認知度の向上を図る。

・製品ローンチ計画:

顧客関係や専門知識を活用して、製品の効果的なローンチ計画を策定し、営業チームに向けたメッセージやキャンペーンを提供する。

・プロモーションツールのローカライズ:

グローバルからのプロモーションツールを日本市場向けに調整し、現地でのトレーニングを運営する。

・スタッフのトレーニング:

営業および臨床スタッフに対して、製品の用法やプロモーション戦略に関するトレーニングを実施する。

・業界動向の把握:

業界の出版物や市場動向を常に把握し、それらをマーケティング戦略に反映させる。

・顧客との関係構築:

主要顧客や市場インフルエンサーとの信頼関係を構築・維持し、ビジネス機会を最大化する

【勤務地】

新宿本社：ハイブリッド勤務

【給与形態】

基本給 + インセンティブ ※経験に応じて変動あり

Required Skills

【必須 (MUST)】

- ・プロダクトマーケティングにおける3年以上の業務経験（業界不問）
- ・ビジネス英語（海外プロジェクトメンバーとのコミュニケーション等）

【歓迎 (WANT)】

- ・医療業界または栄養剤関連のマーケティングや学術業務の経験
- ・管理栄養士としての業務経験、もしくは協業した業務経験

Company Description