



ALS IPS Product Manager

外資大手診断メーカーでの募集です。 プロダクトマネージャー・ブランドマネージャ...

Job Information

Recruiter

JAC Recruitment Co., Ltd.

Hiring Company

外資大手診断メーカー

Job ID

1604077

Industry

Medical Device

Company Type

International Company

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

6.5 million yen ~ 12 million yen

Work Hours

09:00 ~ 17:30

Holidays

詳細は求人ご紹介時にご案内いたします。

Refreshed

August 20th, 2026 09:00

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 NJB2393489】
ポジション概要 (Purpose)

LS製品に関して、各種施策により面と面で顧客と製品を近づけ、営業部がアプローチしやすい環境を醸成することによりLS製品の市場への浸透を図り全ての人々のヘルスケアに貢献して頂きます。

職務内容 (Responsibilities)

ポジション名：アッセイラボ & SLSグループ プロダクトマネージャー (IPS担当)

客観的な情報に基づいて情報分析をして、情緒の指示のもと目標達成可能なマーケティングプラン（Base Upside Downside）を立案する。Base Planのアサンプションを定義し、ロジックを用いて説明する
担当製品について、上長の指示のもと市場調査・把握をして、カスタマーセグメンテーションの設定（座標軸の設定）を実施する。同様にセグメンテーション別に、Value Pricing戦略を立案する
他部門との連携をとり、プロジェクトを遂行する。タスクマネジメントとタイムラインを守った進捗管理を実施する
新製品の市場、競合情報の分析を実施する。分析情報を整理し、上長の指示のものと的確な新製品上市プランの立案をする。
市場価格、競合価格に基づく製品価格の設定の立案を行う。上長と相談しプロモーション戦略の策定を行う
新製品Launch/製品改良/品質改善/品繰り等に関する製造元とのコミュニケーションを通して上長と相談の上実行する（英語力/異文化理解力/コミュニケーション/交渉能力）
KOLとの関係を構築し、自製品の評価や競争力を強化し、販促プロモーションにつなげる
営業との協働活動、重要顧客への営業同行で、製品価値を顧客に理解させ、商談を進捗させる
セミナー等の企画、実施、各種プロモーションの提案をし、上長と相談の上説明会等を実施する
計画された予算で効率的・効果的なプロモーションを上長に提案し、実施する

Required Skills

求められる経験・知識
臨床検査分野（免疫・生化学・血液学など）に関する基礎知識
検体採取から結果報告までの検査ワークフローに関する理解
セールスプロセスおよびCRMに関する知識
各種マーケティング理論、一般的なフレームワークに関する知識
P/L（売上・OPEX）管理に関する知識
プロダクトマネジメントの知識（ライフサイクル、需給管理、品質管理）
必須要件（Requirements）
学術業務経験（2年以上）
IVD業界での実務経験（2年以上）

Company Description

ご紹介時にご案内いたします