

【920 ~ 1150万円】Automation Product Manager

ベックマン・コールター株式会社での募集です。 事業企画・事業開発のご経験のある…

Job Information

Recruiter
JAC Recruitment Co., Ltd.

Hiring Company
ベックマン・コールター株式会社

Job ID
1619846

Industry
Pharmaceutical

Company Type
International Company

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards

Salary
9 million yen ~ 11 million yen

Work Hours
09:00 ~ 17:30

Holidays
【有給休暇】初年度 10日 1か月目から 【休日】完全週休二日制 土 日 祝日 夏季休暇 年末年始 会社創立記念日（7月第1週…

Refreshed
October 29th, 2026 18:20

General Requirements

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Business Level

Minimum Japanese Level
Native Level

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

【求人No NJB2414669】
日本市場におけるラボオートメーション製品群（Biomek、Echoおよび関連ソリューション）のプロダクトマネジメント・プロダクトマーケティングを担当いただきます。

市場・顧客・競合データをもとに日本市場の成長戦略を策定し、新製品上市、需要創出、価格戦略、製品ライフサイクル管理などの具体的なアクションプランへ落とし込み、実行までをリードするポジションです。

グローバルの製品チームをはじめ、国内の営業、フィールドアプリケーション、サービス、マーケティング、RA/QA、サプライチェーン等と連携し、日本市場における顧客価値の最大化と事業成長を推進いただきます。

主な業務内容は以下の通りです。

【市場・事業戦略の立案】
■市場分析、顧客セグメンテーション、競合分析を通じた市場機会の特定
■日本市場における製品ポジショニング、マーケティング戦略、事業計画の策定
■市場・財務・販売データを活用した販売予測、価格戦略およびポートフォリオ戦略の立案

【製品戦略・新製品上市の推進】
■新製品および新規アプリケーションの上市戦略・実行計画の策定
■グローバルProduct Managementとの連携による日本市場への製品導入
■製品ライフサイクル全体を通じたポートフォリオマネジメント

【顧客・市場インサイトを起点とした事業開発】
■顧客訪問・ユーザーインタビュー等を通じたVOC（Voice of Customer）の収集・分析
■日本市場の顧客ニーズや市場情報のグローバルチームへのフィードバック
■顧客インサイトを活用した製品ロードマップおよび事業戦略への提言

【需要創出・営業活動の支援】
■Commercial Marketingとの連携による需要創出・市場展開施策の推進
■営業担当者・販売代理店向けの製品、アプリケーション、営業トレーニングの企画・展開
■製品の価値提案やポジショニングの明確化を通じた営業活動の支援

【クロスファンクショナルな事業推進】
■Sales、Field Applications、Service、Commercial Marketing、RA/QA、Supply Chain等との連携
■Global Business Unitを含む海外関係者との協働による日本市場の事業成長推進
■各部門を巻き込みながら事業目標達成および顧客満足度向上に向けた施策の実行

【担当する製品群】
■自動分注ワークステーションBiomek i Series
https://www.beckman.jp/liquid handlers/biomek i series automated workstations
■Echoアコースティック微量自動分注機
https://www.beckman.jp/liquid handlers/echo acoustic

Required Skills

【必須条件】
■ライフサイエンス、バイオテクノロジー、化学、工学、薬学、または関連分野における修士号以上
■ライフサイエンス業界における5年以上のプロダクトマネジメント、またはプロダクトマーケティング経験
■理化学機器、ラボオートメーションまたは関連ソリューションにおけるマーケティング戦略、市場開発、新製品上市等の企画・実行経験
■顧客の研究ワークフローやアプリケーションを理解し、市場・顧客ニーズを製品戦略へ反映できる方
■市場データ、財務データ、事業データ等を活用した分析および意思決定の経験
■ネイティブレベルの日本語力
■グローバル関係者との協働が可能なビジネスレベルの英語力

【歓迎条件】
■ラボオートメーション、リキッドハンドリング、細胞解析、細胞培養、自動化ワークフローに関する知識・実務経験
■KOL（Key Opinion Leader）との関係構築・マネジメント経験
■市場開発、新製品導入・上市活動に関する豊富な経験
■MBA、または同等のビジネス教育・研修経験

Company Description

1．理化学分析機器、医療機器及びその関連部品の製造、売買、リース、修理、技術サービス及び輸出入2．医薬品、体外診断用試薬及びその他化学薬品の売買及び輸出入3．試薬、化学薬品、医薬品、高圧ガス、生物製剤の輸出入及び製造販売4．生化学、医化学、産業化学の分析及び研究並びに環境計測の受託業務5．臨床病理衛生検査及び研究の受託業務6．その他上記に関連する業務