



プロダクトマネージャー / Product Manager 外資系・感染症領域検査のリーディングカンパニー

**募集職種**

**採用企業名**

ビオメリュー・ジャパン株式会社

**求人ID**

1566402

**業種**

その他（メディカル）

**会社の種類**

外資系企業

**雇用形態**

正社員

**勤務地**

東京都 23区、港区

**最寄駅**

千代田線、赤坂駅

**給与**

700万円～1300万円

**ボーナス**

固定給+ボーナス

**勤務時間**

9時～17時30分 (内 1時間休憩)

**休日・休暇**

完全週休二日制（土日祝）

**更新日**

2026年02月11日 13:00

**応募必要条件**

**職務経験**

3年以上

**キャリアレベル**

中途経験者レベル

**英語レベル**

ビジネス会話レベル

**日本語レベル**

ネイティブ

**最終学歴**

高等学校卒

**現在のビザ**

日本での就労許可が必要です

**募集要項**

«募集要項・本ポジションの魅力»

- ・プロダクト責任者として遺伝子検査装置や試薬のマーケティング・販売戦略を担当
- ・製品launchから販売戦略立案、営業との協業でPDCAを回し市場浸透を推進できる
- ・KOLマネジメントやグローバルとの調整を通じて裁量ある意思決定に関与可能
- ・フレックス・週3日ハイブリッド勤務で柔軟な働き方を実現できる安定環境

#### 【業務内容】

このポジションは、プロダクトの責任者として、マーケティングプランの立案・実行を中心に、KOL (Key Opinion Leader) との関係構築、学会やイベントの企画運営、営業チームへのトレーニング、さらにはクロスファンクションナルチームとの協働プロジェクトなど、多岐にわたる業務を担います。

市場の変化や顧客ニーズを的確に捉え、定量・定性データをもとにPDCAを継続的に回しながら、製品価値の最大化と市場浸透を追求することが求められます。各フェーズで直面する課題は決して簡単ではありませんが、その分、解決したときの達成感は非常に大きく、プロフェッショナルとしての成長を実感できるポジションです。

この仕事は、戦略的思考と実行力、コミュニケーション力を総動員しながら、医療現場に革新を届けるという使命感を持って取り組める、非常にやりがいのあるキャリアです。

#### 業務内容

多項目同時測定遺伝子検査装置並びに試薬・消耗品などのプロダクトの年間マーケティング・プラン（販売戦略など）の立案と実行する

営業本部との協業体制の下で年間のプランを実行、PDCA管理する

部内他製品のプランを考慮し、他の担当者と効率的/横断的活動プランを計画する

販売予測、販売実績管理、経費の管理

KOLマネジメント

グローバルと行動計画、販売予測等について討議・意志決定を行う

新製品のLaunch、営業部へのトレーニング

#### ■レポート先：

1次上長=臨床マーケティング部 マネージャー

2次上長=臨床マーケティング部 部長

#### ■ポジションの魅力：

プロダクト責任者として、製品launchから販売戦略立案、販売実行まで営業と密にコミュニケーションを取りながらイニシアティブをとって活動していただきます。

フランス本社では60年以上の歴史があり、細菌検査のあらゆる検査項目を網羅できる商品を提供しているメーカーです。今後更なる需要増加が見込まれる多項目同時測定遺伝子検査分野で益々の成長を見込んでおり、やりがいを持って挑んでいただけます。社員を大切にする文化が根付いており、安定した環境で長く働いていただけると自負しています。

#### 【雇用形態】

正社員

#### 【給与】

経験考慮の上、応相談

#### 【就業時間】

月～金曜日：9時～17時30分 (内 1時間休憩)

※フレックス制度導入/ハイブリッド (最低週3日オフィス出社)

#### 【勤務地】

東京都港区赤坂 2 丁目 17 番 7 号赤坂溜池タワー2 階

#### 【休日休暇】

- ・完全週休二日制（土日祝）
- ・年末年始7日

#### 【待遇・福利厚生】

会社の規定に準ずる

#### スキル・資格

#### 【必須要件】

- ・営業販売戦略立案経験
- ・マーケティングまたは営業での実務経験 3年以上
- ・診断薬メーカーまたは医療機器メーカーでの勤務経験 3年以上
- ・日本語：ネイティブレベル/英語：TOEIC 700点以上、ビジネスレベルの英会話力

#### 【歓迎要件】

- ・ 営業経験歓迎
  - ・ 積極的な現場訪問から得たインサイトを元にして市場や現状の分析が出来る方
  - ・ 営業部が継続的に実践できるビジネス・プランを立案、リード出来る方
  - ・ 社内他部門と積極的に交渉し問題解決できるコミュニケーション能力がある方
  - ・ 論理的かつ分かりやすいプレゼンテーション能力
  - ・ 批判的思考、柔軟な発想力、問題解決能力
  - ・ 高い目標達成意識（売上、利益）と同時にチームとしての成果を重んじる事が出来る方
  - ・ 薬剤耐性（AMR）対策に興味がある方
- 

#### 会社説明