



【1000～1300万円】CRM（Cardiac Rhythm Management）Product Marketing ...

アボットメディカルジャパン合同会社での募集です。プロダクトマネージャー・プラ...

募集職種

人材紹介会社

株式会社ジェイ エイ シー リクルートメント

採用企業名

アボットメディカルジャパン合同会社

求人ID

1575928

業種

医療機器

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

給与

1000万円～1300万円

勤務時間

08:45～17:30

休日・休暇

【有給休暇】有給休暇は入社時から付与されます 【有給休暇】入社初年度の付与日数（入社月により按分）1日～20日
【休日】完全週...

更新日

2026年02月05日 16:10

応募必要条件

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

大学卒：学士号

現在のビザ

日本での就労許可が必要です

募集要項

【求人No NJB2355146】

■Primary Function

As a global leader in Cardiac Rhythm Technologies we focus on innovative technologies that can improve the way doctors treat people with heart arrhythmias or irregular heartbeats.

This position is responsible for serving as a key contributor of the overall commercialization effort for assigned product (s) /product lines; providing guidance and support on related product development activities (defining

requirements) market development activities and collaboration with global sales/marketing teams. This position has responsibility for leading early phase product planning activities including business justification executing and managing implementation of commercial strategies and development and execution of product commercialization plans. The incumbent in this position will be regarded as a deep technical expert related to assigned product (s) /product lines with broad knowledge of related fields.

■主な役割

CRMのグローバルリーダーとして、不整脈（心臓の不規則な鼓動）治療を改善する革新的な技術に注力しています。本ポジションは、担当製品・製品ラインの商業化活動における重要な貢献者としての役割を担い、製品開発活動（要件定義）、市場開発活動、グローバルの営業・マーケティングチームとの連携に関する指導や支援を行います。また、初期段階の製品企画（ビジネスの正当性検討）をリードし、商業戦略の実行・管理、製品商業化計画の策定と実行に責任を持ちます。

担当製品・製品ラインに関しては、関連分野の幅広い知識を持つ技術的専門家として認識されます。

■Major Responsibilities

General:

- Develops analysis around the competitive environment and clearly defines product positioning key issues strategies and target audiences for assigned product (s) /product lines
- Collaborates with marketing colleagues on integrated marketing business plan deliverables for assigned programs
- Serves as leader of physician product planning advisory board for assigned product (s) /product lines
- Support development of launch materials product literature and any other collateral material required to support sales and key marketing messages
- Develops product marketing bulletins on new and current products. Provides communication to sales team on market released products.
- Conducts product overviews for physician and sales reps.
- Presents product and marketing plans to internal management.
- Drives market development activities through establishment of best practices and development of tools to raise awareness of the benefits of assigned product (s) /product lines
- Builds strong relationships with global teams to ensure successful launch of new sites / new products (tools/SW) and collaborates to ensure launch of new sales enablement tools and collaborate to ensure launch of new sales enablement tools
- Works with market research to collect all limited market release survey data and shares results regularly with management.
- Builds strong relationships with leading KOL's around the world.
- Complies with U.S. Food and Drug Administration (FDA) regulations other regulatory requirements Company policies operating procedures processes and task assignments. Maintains positive and cooperative communications and collaboration with all levels of employees customers contractors and vendors.
- Performs other related duties and responsibilities on occasion as assigned.

■主な責任

全般 :

- 競合環境の分析を行い、担当製品・製品ラインの製品ポジショニング、主要課題、戦略、ターゲット層を明確にします。
- 担当プログラムの統合的なマーケティングビジネスプランの成果物作成にマーケティング同僚と協力します。
- 担当製品・製品ラインの医師向け製品企画アドバイザリーボードのリーダーを務めます。
- 販売支援や主要マーケティングメッセージをサポートするためのローンチ資料、製品パンフレット、その他販促資料の作成を支援します。
- 新製品および既存製品に関するプロダクトマーケティングの情報発信を行い、市場に投入された製品について営業チームへ情報提供を行います。
- 医師および営業担当者向けに製品概要説明を実施します。
- 社内マネジメント層に対して製品およびマーケティング計画をプレゼンテーションします。
- 担当製品・製品ラインの利点を広めるためのベストプラクティスの確立やツール開発を通じて、市場開発活動を推進します。
- 新しい拠点や新製品（ツールやソフトウェア）の成功的なローンチを実現するため、グローバルチームと強固な関係を築き、新たな営業支援ツールの導入に向けて連携します。
- 市場調査部門と連携し、限定市場リリースのアンケートデータを収集し、定期的にマネジメントへ結果を共有します。
- 世界中の主要なKOL（キーオビニオナリーダー）と強い関係を構築します。
- 米国食品医薬品局（FDA）規制やその他の規制要件、会社の方針、業務手順、プロセス、タスク指示に従い、全ての従業員、顧客、契約業者、ベンダーと前向きかつ協力的なコミュニケーションと連携を維持します。
- その他、必要に応じて関連業務を行います。

スキル・資格

■Minimum Requirements

Education:Bachelor's degree or equivalent

■必須要件

学歴：学士号または同等の学歴

■Preferred Requirement

- MBA preferred
- 8 or more years progressively responsible marketing experience.
- Experience working with complex product portfolios in the medical device industry.
- Experience with strategic product planning and commercial execution.
- Experience working in a broader enterprise/cross division business unit model preferred.

【望ましい要件】

- MBA取得者歓迎
- マーケティング分野で8年以上の経験で、段階的に責任を増やしてきた方
- 医療機器業界で複雑な製品ポートフォリオを扱った経験
- 戦略的な製品企画や商業展開の経験
- 企業横断的、または複数事業部をまたぐビジネスユニットモデルでの勤務経験があれば尚可

会社説明

医療機器の輸入および販売■事業内容人々が人生のあらゆるステージにおいて最高の人生を送ることができるようサポートするグローバルヘルスケアリーダーです。業界をリードする診断薬・機器、医療機器、栄養剤製品、およびブランドジェネリック医薬品分野の事業および製品を含め、人々の人生に新たな未来を届ける革新的なアボットの技術は、ヘルスケアの広範な領域にわたっています。米国イリノイ州シカゴにグローバル本社を置き、世界160カ国以上で、約116 000人の従業員が活動しています。日本では、1962年に医薬品販売を開始後、約60年に渡り日本の患者さんが健康で活力に満ちた人生を送れることをサポートしています【診断薬・機器】患者様にとって最善の治療法を医師が判断するアボットはこれを実現するために、あらゆる健康状態を、迅速・正確・効果的に検査・診断・観察するための革新的な方法の開発にまい進してきました。最も有益な情報が提供されることで、医師はより迅速に治療法を決定することができるのです。このような私たちの企業努力が、アボットを、免疫診断、血液検査、ベッドサイド検査、コンパニオン診断の分野におけるリーディングカンパニーへと成長させました。【医療機器】高度な医療機器によって、より迅速に効果的かつ安全なソリューション提供が可能になります。グルコース監視システムからレーザー視力矯正技術まで、当社の医療機器技術は、皆様の快適な毎日と健康な暮らしの実現に貢献しています。当社の最先端機器を使用することにより、医師と患者様はより効果的に治療、症状の管理をすることができます。そして、患者様は自信をもって自らの可能性を最大限に発揮することができます。

【栄養剤製品】乳幼児からご年配の方々まで、生涯を通じて健康に暮らせるよう、最新の科学に基づいた栄養剤製品を提供しています。それぞれの健康状態に応じて必要な栄養剤を適切にご提供するために、シミラック、エンシア、グルセルナ、ペディアシア、EAS、ゾーンパーエクトなどの主要ブランドを含む豊富な製品ラインを取り揃えています。皆様それぞれのライフステージにおける健康増進をサポートしてきたアボットは、栄養剤製品分野におけるリーディングカンパニーへと成長しました。【医薬品*】お客様が心身ともにベストの状態でいられるようなサポートの提供。このアボットの姿勢に対して、お客様から信頼を頂いています。世界中に広がる、持続性のある諸症状の治療に対応する、高品質かつ低価格のブランドジェネリック医薬品の提供を通じて、その信頼を得ています。革新的な製剤を世に送り出すことは、ほんの第一歩に過ぎません。地域独自のニーズにお応えし、ヘルスケアソリューションをこれまでご利用頂けなかったエリアにも医薬品をお届けするため、パッケージと配送方法を大幅に変更しました。