



【800～1000万円】プロダクトマネージャー／Product Manager

デンツプライ シロナ株式会社での募集です。メディカルマーケティング・プロダク...

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

デンツプライ シロナ株式会社

求人ID

1576225

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

800万円～1000万円

勤務時間

09:00～18:00

休日・休暇

【有給休暇】入社7ヶ月目には最低10日以上 初年度1～11日入社月に応じて支給 勤続1年12日、2年13日 【休日】完全週...

更新日

2026年02月05日 16:40

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 NJB2265943】

- ・担当製品群の販売施策立案と遂行、および、関連するオペレーションの支援
- ・担当製品の売上・利益・市場シェア目標の達成
- ・市場動向の調査、分析、顧客ニーズの評価とその共有
- ・ビジネスパフォーマンス改善のためのマーケティングプラン・プログラム立案と遂行
- ・MarCommチームとの協力によるブランディング活動／販促活動の立案と遂行

- 定期的なパフォーマンス分析と報告
- 施策遂行のための営業部との密接なコミュニケーションと連携
- 販促経費の管理と効果的な運用
- 代理店向けプロモーション施策に基づく流通管理
- 購買部門、サービス部門、品質保証部門、薬事部門との協力による製品供給、品質の維持
- グローバル本社との適切なコミュニケーションを図り、必要に応じて本社の支援を得ること

Roles Responsibilities

- Lead plan and execute holistic marketing activities while sustaining required operations
 - Achieve sales margin and market share targets
 - Analyze and assess market trends competitive moves customer behavior and strategize accordingly
 - Develop and execute marketing plans and key programs to improve business performance
 - Develop and execute branding/promotion plans in collaboration with MarComm team
 - Provide routine updates on sales analyses project assessments and market opportunities
 - Maintain close communication and cooperation with sales department to execute planned activities
 - Manage expenses within budget maximizing effectiveness and efficiency
 - Manage distribution based on promotional activities for dealers
 - Liaise with other departments such as purchase service quality assurance regulatory affairs to ensure stable product supply and quality
 - Develop and maintain effective collaborative working relations with Global Marketing team and receive their support appropriately
-

スキル・資格

<必須>

- 5年以上のマーケティング/経営企画関連の経験
- グローバルビジネス/マーケティングに対する洞察力、リーダーシップ、成功体験、革新への情熱、自主的に取り組む姿勢
- 会計、ファイナンスの基礎的事項の理解（利益管理、コスト管理、ROI分析、減価償却、等）
- 社内外の関係者と協力関係を築き、効果的に職務を遂行するための対人折衝力
- マーケティング戦略・プログラムを立案する能力
- 主体的に作業の優先順位付けを行いながら複数タスクを同時に遂行する能力
- Excelによるデータ加工・集計・分析スキルと、分析結果に基づく活動の立案能力
- Word・PowerPointによるドキュメント作成能力、プレゼンテーション能力に基づく合意形成力
- 母国語レベルの日本語力とビジネスレベルの英語力は必須

<歓迎>

- 医療機器業界で経験や営業経験

Job Requirement

- 5+ years' relevant marketing/business planning experience
- Global business/marketing acumen leadership track record passion for innovation self learning mindset
- Basic understanding of accounting and finance (gross margin management cost analysis depreciation ROI etc.)
- Interpersonal skill to work across multiple constituents and work effectively with internal and external business partners
- Ability to develop and execute marketing strategy and programs
- Capability of prioritizing actions to efficiently manage multiple tasks
- Strong analytical skills using MS Excel to analyze raw data draw conclusions and develop actionable recommendations
- Documentation/presentation capability using MS Word and PowerPoint to obtain consensus and ensure planned activities are realized
- Fluent Japanese and business level English is a must

Desirable requirements

Medical device/healthcare industry preferred sales experience is a plus

会社説明

歯科用機器専門メーカー下記の製品群を取り揃えています。・トリートメントセンター（ユニットチェア）・イメージングシステム・歯科用CAD/CAMシステム（CEREC）・ハンドピースと滅菌器・根管治療・デジタル矯正・インプラント・補綴物■革新的なソリューション歯科業界のグローバルテクノロジーと革新的リーダーとして、テクノロジーの進歩に毎年、1億5 000万ドル以上を費やし、600名を超える科学者、技術者を抱え業界最大の研究開発プラットフォームを有しています。デンツプライシロナ・リサーチは、同じ目的を持つ人たちと協働し、次世代ソリューションの開発に必要な知識と見解を構築しています。常に50件以上の臨床試験に携わってイノベーションを司る製品群の試験を行い、安全かつ有効で、自信を持って使用できることを証明しています。毎年、こうした取り組みにより、歯科治療を改善する30を越える革新的な製品をリリースすることが可能となっています。■デンツプライシロナの開発すべての歯科領域で新しい開発に踏み出しているデンツプライシロナは、初の電子歯科ドリルの発明（1887年）以来、常に技術的進歩の最先端にあって、歯科治療に新たな基準を設定し続けています。初の電子歯科ドリルに続く重要な発明には、Airotor（1931年）、世界初のX線球（1934年）、初の超音波歯石除去システム（1957年 Cavitron）、初の歯科診療用CAD/CAM修復システム（1985年 CEREC）、初のデジタルパノラマX線ユニット（1995年 ORTHOPHOS Plus DS）などがあります。