

【900～1100万円】【医療機器・マーケティング】美容医療業界最前線で活躍できる

外資系大手製薬企業（美容医療領域）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
外資系大手製薬企業（美容医療領域）

求人ID
1584807

業種
医薬品

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
900万円 ~ 1100万円

勤務時間
08:45 ~ 17:30

休日・休暇
詳細は求人ご紹介時にご案内いたします。

更新日
2026年11月14日 09:00

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
流暢レベル

日本語レベル
ネイティブレベル

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 NJB2349439】
□ポジション概要
このポジションは、美容医療機器に関連するマーケティングのあらゆる側面を主導し、
目標予算と市場シェアを満たすか上回る製品マーケティング戦略、プログラム、戦術を開発および実行する責任を負います。

役割は、ブランドチームと現場チーム全体にわたる患者体験に関するインサイトの理解を主導し、患者ジャーニーを構築す

ることで、ブランドチームが患者中心の戦略の実行に集中できるよう支援します。これには、ビジネス行動規範、ポリシー、および適用されるすべての法令・規制に準拠したCLM（臨床開発ライフサイクルマネジメント）の取り組みとカスタマイズが含まれます。

□売上目標達成
四半期ごとおよび通年で、数量、金額、およびその他の目標で表される製品領域の売上目標を達成または上回ります。

□開発と実装
・ブランド チームおよび現場チームのメンバーと連携し、関係者間のディスカッション（医療専門家（HCP）および非HCP 関係者）を促進し、得られた洞察を統合してターゲット セグメントを特定し、ブランドの位置付けを決定し、クローズ ループ マーケティングのエンゲージメントとカスタマイズを推進し、ブランド プランの洞察の章を作成します。
・革新的なマーケティング戦術、従来型および非従来型のパートナーシップ、マルチチャネルの機会、および戦略的なブランド目標を達成するための複数の利害関係者の取り組みなど、すべてのマーケティング活動の設計と実装を指導します。
・すべての現場資料、戦略、戦術が戦略的ブランド目標の推進力となるように調整されていることを確認します。
・ブランド・製品戦略およびプロモーション計画の策定、実施、そして進捗管理を行う。製品戦略のオーナーシップを持ち、様々なマーケティングプログラムの実行を主導し、市場固有の明確な価値提案を提示し、プログラム要件に合わせて調整を行い、製品マーケティング活動が会社の戦略目標と整合した形で実行されるよう徹底する。

・目標、リソース、KPI、期待される収益を含む製品プログラムを定義します。
・顧客計画の開発をサポートし、各顧客の製品の問題と目標を特定し、これらに対処するためのプログラムを定義します。
・プロモーションキャンペーン、トレーニングプログラム、ターゲットアカウント / 見込み客の獲得と顧客拡大に重点を置いたあらゆる事業開発管理プログラムを含むマーケティングプログラムの計画、実行、追跡を行います。製品グループにおける市場、競合状況、消費者に関する深い理解に基づいた製品マーケティングプランの策定と実施を担当します。

・戦略的ブランド計画へのマーケティング入力の開発を主導し、1 年間の戦術的ブランド計画を統合し、ブランドの成功を促進するための長期計画の準備を調整します。
・広告、製品資料 / 販売ツール、ウェブサイト、会議活動（ブース、セミナー、資材供給、コミュニケーション、人員配置など）を含むマーケティングコミュニケーションプログラムを管理し、会社 / マーケティング戦略およびコンプライアンスとの整合性を確保します。販促資料、効果的な販売支援ツールの開発、臨床教育支援資料について、適切なマーケティングおよび営業担当者にタイムリーに情報を提供します。
・製品のＡＰ予算を管理し、ビジネスへの影響を最大化するために、マーケティング リーダーにリソースのタイムリーな再割り当てを推奨します。

□マーケティング分析と予測
・顧客ニーズ、市場規模、市場成長、そして競争上のシェアポジションを把握するための継続的なマーケティングデータベースの構築に貢献します。必要に応じて市場調査プロジェクトを開始し、完了までプロセスを主導します。
・競合他社の規模、成長、シェア動向に関する継続的な市場調査に貢献します。
顧客を訪問し、定期的に電話をかけて、市場や業界の傾向や状況に関する直接情報を収集し、地域の販売活動を支援します。
・製品予測を準備し、在庫レベルを継続的に監視し、プロセスの改善を提案します。

□患者中心の戦略
・入力情報と部門横断的な利害関係者の視点を確保して、患者ジャーニーを堅牢かつ正確に更新し続けます。患者ジャーニーの調査結果に基づいてブランド チームのレビューの戦略目標を提案し、ブランド チームの戦略に異議を唱えて批評し、患者中心主義を確保します。
・すべての機能成果物がブランディングと一致していることを確認し、ブランド ストーリーに沿った感情的なメッセージを配信します。

□リーダーシップとチームコラボレーション
ブランドチームリーダーとして、全メンバーが共有するブランドビジョンと目標に基づき、ブランドチームを率います。ブランドチームメンバーが、グローバルブランドチームが策定したブランド戦略に基づき、ブランドプランニングプロセスを通じてブランド戦略の策定に貢献できるよう支援し、ブランド目標達成に必要な複数の部門が適切に関与できるよう支援します。
ブランドチームメンバーのコラボレーションを継続的に促進し、チームスピリットを育みます。場合によっては、他のブランドチームメンバーの人材育成にも責任を持ちます。ブランドチームの活動とプロセスに責任を持ち、ブランドチーム会議の企画、議長、進行を行います。
ブランド計画の目標を達成または上回るために、直属の部下を育成、指導、指導し（該当する場合）、ブランド KPI を予測および監視し、予算とブランドＰＬ（該当する場合）を管理し、すべてのマーケティング活動の ROI 測定を追跡します。

□トレーニング
製品知識、製品プロモーション、ビジネスコンサルティングに関連する販売トレーニング活動を支援します。
高品質でメッセージに沿った販売資料を提供することで、すべての医療担当者が高いレベルの製品知識を維持し、異議処理に習熟できるようにします。

スキル・資格

【必須スキル、経験、能力】
・マーケティング/ビジネスまたは関連分野の学士号、MBAが望ましい。
・医療機器/製薬業界における製品管理の分野で少なくとも 3 年以上のマーケティング実績。
・医療機器/製薬業界またはコンサルティング業界で複数のチームを率いて成功を収めた実績のある関連経験。
・（マーケティング）戦略および戦術計画の開発経験。
・ライフサイエンス業界における開発および運用強化の実行経験。
・戦略を実行可能かつ現実的なマーケティング活動に変換する能力。
・強力な分析スキル（ニーズ、セグメンテーション、状況分析、競争戦略の策定、リスク評価など）と実証済みの戦略的敏捷性、そしてペースの速い起業家精神あふれる環境で成功するための能力。
・部門横断的なチームをリードし、動機付け、調整する能力。
・医療環境と進化する状況に関する確かな実用的知識。
・財務の原則とプロセスに関する確かな知識。
・英語（会話と書き言葉）が堪能、日本語もネイティブ。

会社説明

ご紹介時にご案内いたします