

【969 ~ 1394万円】Product Marketing Manager

インテュイティブサージカル合同会社での募集です。 メディカルマーケティング・プ...

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
インテュイティブサージカル合同会社

求人ID
1606104

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
900万円 ~ 1300万円

勤務時間
09:00 ~ 18:00

休日・休暇
【有給休暇】初年度 10日 4か月目から 【休日】完全週休二日制 土 日 祝日 年末年始

更新日
2026年11月13日 20:00

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
ビジネス会話レベル

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 NJB2399680】
【職務の主な機能】
プロダクトマーケティングマネージャーは、日本市場における da Vinci テクノロジーの価値および売上の最大化を目的として、新製品および既存製品向けのマーケティングプログラムの企画・実行を担当します。担当領域には、da Vinci システム、インストゥルメントおよびアクセサリー、先進技術、エネルギーデバイス、Simulator をはじめとする da Vinci トレーニングテクノロジー、さらには新しいデジタルソリューションなど、多岐にわたる製品の新製品導入（ローンチ）計画の策定・推進が含まれます。幅広い製品ポートフォリオを担当するため、チームメンバーと協力しながら目標を達成する能力

は、本ポジションにおいて極めて重要なコンピテンシーです。また、日本市場における関連活動を円滑に推進するため、Product Marketing Manager は ISI のビジネスパートナーや ISJ（Intuitive Surgical Japan）の各部門リーダーと効果的にコミュニケーションを図り、必要な活動の調整・連携を行います。

【役割と責任】
この職位は以下の責任と権限を持ちます。
＜主要目的＞
・新製品ローンチ計画を立案・実施し、社内外のビジネスパートナーと連携して新製品実現プロセスを管理
・既存製品の在庫およびクレーム管理
・IFU（使用説明書）、マーケティング資料、規制関連書類の管理
・日本市場に存在する製品世代の最適化を図る製品のエンドオブライフ管理
・da Vinciテクノロジーの普及拡大のためのダウンストリームマーケティングプログラムの企画・実行
・ISJの成長手順に沿った営業組織への営業・マーケティングツールや教育プログラムの提供

＜新製品ローンチ＞
・部門横断的なローンチ準備活動とスケジュールの管理・調整
・担当新製品ラインのマーケティング予算管理
・業界動向、顧客ニーズ、科学的進展、競合状況の調査・分析
・日本市場向けの製品ポジショニングとバリュープロポジションの策定
・収益・利益目標を達成するための価格戦略と販売予測の策定
・社内外パートナーと連携した日本市場向けマーケティング資料の作成
・KOL（キーオピニオンリーダー）と連携した臨床評価の実施
・ローンチ施策・イベントの企画・実施
・営業部隊への新製品トレーニングの実施

＜既存製品の管理＞
・SCMと連携した各製品の需要予測作成
・QA、安全、RAと協力し市場からの製品関連クレーム対応
・必要に応じて現場に出向き顧客対応

＜ドキュメント管理＞
・IFU翻訳の開始、マーケティング資料の作成
・製品変更に応じた顧客コミュニケーション計画の決定
・HCPや第三者ベンダーとの契約書管理

＜製品ライフサイクル管理＞
・社内外パートナーと連携した日本市場向け製品ミックス戦略の策定・実施
・ローンチ後の販売動向のモニタリングと必要に応じた是正措置の主導
・VOC（顧客の声）の収集と社内外関係者への報告・提案
・定量・定性的観点から製品ラインのパフォーマンス分析、販売終了計画や既存製品の販売強化策の立案

＜営業組織への支援＞
・日常的なコミュニケーションを通じた営業部隊の製品知識のアップデート
・担当製品ラインの効果的な販売支援資料の作成
・製品説明やデモ、現場同行による営業支援の実施

【Primary Function of Position】
Product Marketing Manager is responsible for developing and implementing marketing programs for new and existing products to maximize value and sale of da Vinci technologies in Japanese market. The marketing programs includes it's new product launch plan for da Vinci systems Instruments and accessories advanced technologies energy device da Vinci training technologies such as Simulator and new digital solutions. Due to wide range of product portfolio thus achieving the goals with team member is critical competency of the position. Product Marketing Manager does communicate effectively with ISI business partners variety of functional leaders at ISJ to coordinate relevant activities for Japan.

【Roles and Responsibilities】
This position has responsibility and authority for:

＜Key Objectives＞:
・ Plan implement new product launch plan and control new product introduction process with internal and external business partners.
・ Manage Product End of Life to optimize product generations exist in Japanese market.
・ Plan and execute down stream marketing program to increase share of da Vinci technologies.
・ Support sales organization by providing sales/marketing tool education program for the product relative to ISJ growth procedures.

＜New Product Launch＞:
・ Manage/coordinate cross functional launch preparative activities and schedule.
・ Manage the marketing budget for assigned new product lines.
・ Research/analyse industry trend customer needs scientific developments and competitive status.

・ Develop localized product positioning and value proposition for the products to be marketed and sold in Japanese market.
・ Formulate pricing strategy and sales forecast to meet product/procedure revenue and profitability goal.
・ Develop localized marketing materials in collaboration with internal and external business partners.
・ Conduct pre marketed clinical evaluation working with KOLs.
・ Develop and implement launch initiatives/events.
・ Support new product training to sales force.

＜Product Lifecycle Management＞:
・ Formulate and implement localized product mix strategy for Japanese market in collaboration with internal and external business partners.
・ Monitor and analyse post launch sales trend and take lead of corrective actions as needed.

・ Gather VOC and make reports/proposals to appropriate internal and external stake holders.
・ Analyse product line performance from both a quantitative and qualitative standpoint to determine plan for discontinuation and to boost sales of existing product lines.

< Support to Sales Organization > :
・ Keep update product knowledge of the sales force through close communication on a routine basis.
・ Develop effective selling support materials for assigned product lines.
・ Implement joint field visit to support product detailing and demonstrations/in services.

スキル・資格

【資格】
・大学卒業以上（大学院卒歓迎）
・医療機器業界における5年以上のマーケティング経験（うち3年以上はプロダクトマーケティング経験が望ましい。手術室・手術経験歓迎）
・製品・手技のポジショニングやメッセージング、強力な営業支援の開発実績
・英語・日本語の優れた口頭・書面コミュニケーション能力、グループプレゼンテーション能力
・優れた計画力、タイムマネジメント、組織力
・SIOP、QMS、規制プロセスの十分な理解
・社内外の関係者と効果的に協働できる対人スキル
・優れた分析力とプロセススキル
・MS Officeに精通していること

【Qualifications】
・College degree graduate degree desired
・Desired 5+ years marketing experience including at least 3 years of product marketing experience in medical device industry（Surgical and/or OR experience desired）
・Proven ability to effectively position and message product/procedure and develop strong sales support to drive product/procedure adoption
・Excellent oral and written communication skills and group presentation skills in both the English and Japanese command
・Good planning time management and organizational skills
・Well understanding for SIOP QMS and regulatory process.
・Interpersonal skills to work across multiple constituents and work effectively with internal and external business partners
・Good analytical and process skills
・Must be well versed in MS Office Suite

会社説明

ダビンチサージカルシステムの販売および保守サービス、医療者へのテクノロジートレーニングの提供等