≪PdM・営業企画経験/業界不問≫【マーケティング/ブランド戦略】◆注目の『睡眠時無呼吸症候群』治療機器 ◆英語会議あり

独占求人

≪2008年設立/海外製医療機器商社メーカー≫ ◆残業20H以内 ◆賞与4ヵ月分実績

募集職種

採用企業名
株式会社MAGnet

求人ID
1607311

部署名
営業本部

業種
専門商社

会社の種類
中小企業 (従業員300名以下)

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区, 文京区

最寄駅
丸の内線駅

給与
350万円 ~ 500万円

勤務時間
09:00 ~ 17:30

休日・休暇
完全週休2日制 (土日祝)

更新日
2026年11月25日 02:00

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

≪募集要項・本ポジションの魅力≫

- 国内独占販売のフランス・アメリカ・台湾製『睡眠時無呼吸症候群』向け医療機器のブランド戦略
- マーケティング経験を活かし、『睡眠医療』という成長市場で、人々の健康と生活の質向上に貢献
- 英語力が活かせる環境！月1回、海外メーカーとのオンライン会議やメール対応あり
- 年休120日 / 残業月20h以内 / 賞与実績4か月分 / リフレッシュ休暇など福利厚生も充実◎

業務内容
睡眠時無呼吸症候群に特化した医療機器（CPAP機器）を扱う弊社の、ブランド戦略策定、マーケティングプランの立案など、商品に関する販売推進活動を運営するチームにて、マーケティング業務に従事いただきます。
海外メーカーと商品やプロモーションに関するやり取り、販売促進のための資料作成、睡眠時無呼吸症候群（SAS）の診断装置や治療器具、消耗品の提案まで、幅広く業務を担当いただきます。

＜具体的には＞

- ブランド戦略の策定：CPAP機器のブランドイメージを構築
- 市場調査：CPAP(持続陽圧呼吸療法)業界のトレンド、競合他社の動向の調査、マーケティング戦略立て
- プロモーション活動（展示会参加など）新製品の立ち上げ、特別キャンペーン、広告、イベントの立案
- 営業支援：製品の特徴や利点、競合他社との比較などの情報を提供し、効果的な販売活動の支援を行う
  （従事すべき業務の変更の範囲：雇入直後の従事すべき業務と同じ）

＜携わるお客様＞
医療機関（呼吸器科、耳鼻咽喉科、精神科、循環器内科、歯科など睡眠時無呼吸症候群の治療を行っている診療科、大学病院～クリニックまで様々）

＜弊社製品＞
弊社の製品は、全国の販売代理店を通じて販売・レンタルされています。販売代理店への営業同行を行い情報を交換。代理店から紹介いただいた医療機関に対する販促も行います。
医療機関への提案を通じ、呼吸ケアを必要としている患者さんへ世界の最新商品や技術を届けていくことがミッションです。

■配属先
マーケティング本部
・現在は課長1名・スタッフ2名の計3名体制で、20代・30代の社員が中心となって活躍しています。
・少数精鋭の組織だからこそ、一人ひとりの裁量が大きく、ブランド戦略の立案から販促企画、営業支援まで幅広い業務に携わることができます。

■働き方
所定労働時間7時間半＆残業少なめ！
メンバークラスでも月10時間以下、管理職クラスでも月20時間ほどでWLB良く働けます。
入社すぐから使用できるリフレッシュ休暇制度も魅力です◎借上社宅制度もあります。

★本ポジションならではの魅力★

◎国内唯一の製品を扱うマーケティング
当社は、**フランス・アメリカ・台湾メーカー製CPAP機器の日本総代理店**として、国内ではMAGnetのみが販売できる製品を取り扱っています。
競合他社にはない独自性のある製品を広めるため、市場分析やブランド戦略、販促企画など、マーケターとして価値ある経験を積むことができます。

◎企画だけで終わらない。「自分で考え、実行できる」環境
当社は中小企業ならではのスピード感が魅力です。
経営層との距離が近く、意思決定もスピーディー。
「こんな施策をやってみたい」という提案で終わらず、企画から実行、効果検証まで一貫して携わることができます。
「決められた業務だけ」ではなく、マーケターとして幅広い経験を積み、市場価値を高めたい方には最適な環境です。

◎社会貢献性の高い医療分野
近年、「睡眠の質」が健康寿命や生活の質（QOL）を左右する重要なテーマとして注目されています。
睡眠時無呼吸症候群（SAS）の認知拡大や治療ニーズも高まっており、当社の取り扱うCPAP機器は今後もさらなる需要拡大が期待されています。
医療従事者や患者様を支えながら、人々の健康に貢献できるやりがいを感じられる仕事です。

＜当社について＞
当社の代表は外資系医療機器メーカーの出身です。人工呼吸器を専門分野として、これまで知見を広げてきました。医療機器を販売するだけではなく、様々な企画を通して医療に関わる全ての方々が共に学べる場や、スキルや意識を向上させることができるような機会を提供出来たら…そんな思いで起業をしました。海外の様々なメーカーと総代理店契約を締結し、最新技術を国内へ紹介しています。

・睡眠時無呼吸症候群（SAS：Sleep Apnea Syndrome）とは？（https://www.magnet-japan.net/sas）
・「健康寿命」という言葉が近年注目される中、人々の生活に欠かせない「眠り」の質を高める＝生活の質、人生の質を高めることができ、人々の健康と幸せに貢献してます。

【雇用形態】
正社員
※試用期間あり、3ヶ月（変更無）

【給与】
想定年収：370万円～460万円（月給制）
月給：24万円～30万円

（基本給￥200,000～ 固定残業代￥40,000～を含む/月）

■昇給：年2回（4月、10月）　※ベースアップ3000～5000円
■賞与：年2回（7月、12月）　※平均支給額：基本給×4～4.5か月/年

【就業時間】
09:00～17:30
■1日あたり所定労働時間07時間30分、休憩：60分
■残業：あり（固定残業代の相当時間：20.0時間/月）

【勤務地】
東京都 文京区 本郷3-42-5 MFC本郷ビル3F
■アクセス：東京メトロ 丸ノ内線 本郷三丁目駅 徒歩7分 / 都営地下鉄 都営大江戸線 本郷三丁目駅 徒歩4分
■喫煙環境：屋内全面禁煙
■転勤：なし　※本人が希望した場合は転勤あり、その場合は別途手当支給あり（等級により20,000円～）

【休日休暇】

- 年間休日120日
- 完全週休2日制（土日祝）
- 年末年始7日（12/29～1/4）
- 有給休暇：あり（10～20日）
  ※4月1日から9月末入社：付与日数10日 付与月は10月1日
  ※9月1日から3月末入社：付与日数10日、付与月は4月1日
- リフレッシュ休暇：年に1度3日間の取得が可能、入社直後から取得可能です！

【待遇・福利厚生】

- 通勤手当（会社規定に基づき支給）
- 残業手当（固定残業代制 超過分別途支給）
- 社会保険（健康保険、厚生年金保険、雇用保険、労災保険）
- 退職金制度（勤続5年以上が対象）
- 住宅手当25000円（※借り上げ社宅を利用する場合は支給なし）
- 家族手当：配偶者月6000円、子ども月3000円
- 福利厚生ポイントプログラム
- 社員割引
- iDeco＋
- 資格手当

選考について

- 採用人数：1名
- 筆記試験：あり
- 面接回数：2回程度（目安）
- 選考フロー：書類選考 → 一次 → 二次 → 内定

スキル・資格

★業界不問★
医療業界の経験は問いません。異業界で培ったマーケティング経験を活かし、専門知識は入社後に習得いただけます。

【必須要件】

- 以下いずれかのご経験がある方（2～3年程度）
  ◦ プロジェクトマネジメント
  ◦ マーケティング
  ◦ 営業企画
  ◦ 商品企画 など
  ※ブランド販促に関わる戦略立案・企画・実行・プロジェクト推進のご経験をお持ちの方

- 英語スキル：スピーキング必須　（月に一回、英語での会議があるため。）

【歓迎要件】

- 医薬品・医療機器の営業経験（2～3年）

★求める人物像★

- マルチタスクで優先順位を考えながら仕事を進められる方
- 指示を待つのではなく、自ら課題を見つけ、主体的に行動できる方
- アイデアを形にするだけでなく、実行・改善まで責任を持って取り組める方
- 華やかな企画業務だけでなく、情報収集や資料作成、社内外との調整なども前向きに取り組める方
- 幅広い業務にチャレンジし、マーケターとして市場価値を高めたい方
- 社会貢献性の高い医療分野で長くキャリアを築きたい方

会社説明