

【1000 ~ 1300万円】Manager Surgical Marketing

ジンマー・バイオメット合同会社での募集です。 メディカルマーケティング・プロダ...

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
ジンマー・バイオメット合同会社

求人ID
1619745

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
09:00 ~ 17:15

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（10日 ~ 21日） ※初年度 入社月より1 ~ 10日（入社月により付...

更新日
2026年10月29日 18:19

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 NJB2419355】
【Job Summary】
・Zimmer Biometの “Alleviate pain and improve the quality of life for people around the world.”「世界中の人々の痛みを緩和し、クオリティ・オブ・ライフの向上を目指す」というミッションのもと、本ポジションはRecon Surgical Biologics Marketingに所属し、日本市場におけるSurgicalポートフォリオの成長を実現するため、包括的なマーケティング戦略、施策、予算の立案および実行を統括します。

・会社の売上・利益目標の達成と市場機会の最大化を目的として、担当事業の成長戦略、ポートフォリオ戦略、価格戦略、事業開発、プロモーション、メディカルエデュケーション、KOLエンゲージメント、チームマネジメントをリードします。
・Surgical領域において、手術室ワークフロー、周術期ニーズ、キャピタルおよび消耗品ビジネス、顧客サポート体制を踏まえた戦略立案と実行を推進します。
・Surgical領域ではサードパーティ製品・ソリューションを含むビジネス比率が高いことを踏まえ、外部パートナー製品を含むポートフォリオマネジメント、製品価値最大化、適切なチャネル戦略の立案を担います。
・既存ビジネスの成長に加え、新規製品・新規パートナーシップ・新たな市場機会を探索し、事業開発（BD）的な視点で成長機会の発掘・評価・提案を行います。
・Sales、ZBI、Commercial Operation、Regulatory、Quality、Finance等の関連部門と連携し、担当事業の持続的な成長と組織力強化に貢献します。

【Principal Duties and Responsibilities】
・Surgical事業に関するマーケティング戦略および事業戦略の策定と実行を統括します。これには、ポートフォリオ戦略、重点市場セグメントの設定、成長戦略、販売促進方針、ならびに市場ニーズを踏まえた必要製品特性の明確化を含みます。
・市場・競合・製品群の定期レビューを主導し、新規事業機会、ポートフォリオ拡張機会、専門領域別の成長機会を特定し、サードパーティ製品やパートナーシップを含む事業化の方向性を提案します。
・新規製品導入や外部パートナーとの協業可能性を含む事業開発機会を探索・評価し、社内関係部門と連携しながら導入提案、事業性評価、事業化検討を推進します。
・各製品ラインの長期・年間・四半期・月次フォーキャストを作成し、実績との差異分析を行います。将来的な欠品や陳腐化リスクを最小化するための是正策を提案し、安定供給と競争力維持に貢献します。
・担当製品群に関する技術的専門性を高め、主要な医師・顧客との関係を構築・維持します。手術見学、学会・研究会・セミナー参加、プレゼンテーション、競合情報収集等を通じて、臨床・市場インサイトを事業戦略へ反映します。
・市場調査を通じて顧客ニーズや市場課題を把握し、既存製品ラインの評価、必要に応じたライン簡素化、販促・プロモーション施策の企画および効果検証を行います。
・医師のニーズを反映したメディカルエデュケーション施策やトレーニングコースを推進し、適切な講師候補やテーマ設定を提案します。必要に応じて関連部門と連携し、科学的妥当性およびコンプライアンスを担保します。
・学会展示、研究会、専門展示会に参加し、企業プレゼンスの維持向上、新たな市場機会の探索、製品要件の把握を行います。
・事業運営上必要なフォーキャストおよび予算管理を行い、実績との差異分析を通じて安定供給、収益性、事業計画の精度向上に向けた改善策を提案します。
・採用、育成、コーチング、チームビルディング、人事評価を含むピープルマネジメント全般に責任を持ち、チームとして事業目標を達成できる組織づくり

スキル・資格

Expected Areas of Competence（i.e. KSAs）
・口頭・文書の双方において、明確かつ簡潔にコミュニケーションできる能力
・高い分析力、論理的思考力、および交渉力
・優れたプレゼンテーション能力、計画力、組織運営力、対人関係構築力
チームをリードし、関係者へ影響を与え、組織横断で目標達成に向けて推進できる能力
・市場分析、事業計画、需要予測、予算管理に関する実務能力
・KOLマネジメント、学会・教育施策、競合分析を通じて事業機会を具体化できる能力
・サードパーティ製品を含むポートフォリオ管理、パートナー協業、事業開発的な案件推進に関する理解・実行力
・手術室環境、周術期ニーズ、Surgical製品群、整形外科領域に対する理解
・英語での業務対応が可能な読み書き・会話能力（目安：TOEIC 730点以上が望ましい）・生産性
・コンプライアンス（法令遵守・規則の順守）

Education/ Experience Requirements
・大学卒業以上（マーケティング、営業、経営、ライフサイエンス関連専攻であれば尚可）
・ヘルスケア業界におけるプロダクトマネジメントまたはマーケティング経験5～7年以上
・医療機器業界での経験必須。Surgical、整形外科、周術期関連、または手術室関連領域での経験があれば尚可
・サードパーティ製品、代理店ビジネス、パートナーマネジメント、または事業開発に関連する経験があれば

会社説明

整形外科向け医療機器・器械の製造/輸入/販売