【米系メーカー】プロダクトマネージャー｜急性期医療向け診断機器

業界未経験歓迎！マーケティング経験を活かして医療分野へ挑戦。

募集職種

人材紹介会社
モーガン・マッキンリー

求人ID
1621006

業種
銀行・信託銀行・信用金庫

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
経験考慮の上、応相談

更新日
2026年11月16日 01:00

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

外資系医療診断機器メーカーにて、日本市場を担当するプロダクトマネージャーを募集しています。

急性期医療向け診断機器のマーケティング戦略立案、新製品の市場導入、販売促進、事業成長戦略の策定など、幅広い業務を担当します。

米国やアジア太平洋地域のチームと連携しながら、日本の医療機関に先進的な診断ソリューションを届けるポジションです。

基本給1,100万円〜（経験・スキルにより応相談）。

医療機器業界の経験は問いません。 マーケティング経験を活かし、医療分野で新たなキャリアに挑戦したい方や、革新的

な診断技術の普及に貢献したい方を歓迎します。

主な職務内容

- **マーケティング戦略の立案・実行：**日本市場における急性期医療向け診断製品の売上・利益目標達成に向け、戦略を策定。
- **新製品の市場導入：**価格設定、ターゲット市場の選定、製品のポジショニング、トレーニング施策を主導。
- **販促資材の企画・制作：**製品の訴求メッセージや販促資料、営業ツールを作成し、国内営業チームを支援。
- **予算・事業計画の策定：**年間予算、業績予測、5か年の成長戦略を立案。
- **グローバルチームとの連携：**米国およびアジア太平洋地域のチームと協力し、製品計画を調整。
- **部門横断の業務推進：**国内のカスタマーサービス、テクニカルサービス、薬事部門と連携。
- **施策の効果測定・改善：**マーケティング指標や顧客の声を分析し、販促施策を継続的に改善。

Are you an experienced Product Manager passionate about healthcare innovation and improving patient outcomes? Join a leading global medical diagnostics company and play a key role in driving the growth of acute care diagnostics products in Japan.

As a Product Manager, you will lead product marketing strategies, manage new product launches, and collaborate with international teams to bring advanced diagnostic solutions to Japanese healthcare facilities. This opportunity offers the chance to influence the full product lifecycle, from market positioning and strategic planning to sales enablement and commercial growth.

Key Responsibilities

- Develop and execute comprehensive marketing strategies for acute care diagnostics products in Japan, driving sales growth, profitability, and market expansion.
- Lead new product launches, including pricing strategies, market segmentation, product positioning, and sales training programs.
- Create compelling promotional materials, product messaging, and sales enablement tools to support local sales teams and strengthen customer engagement.
- Develop and manage annual marketing budgets, financial forecasts, and five-year strategic business growth plans.
- Collaborate with global teams in the United States and Asia-Pacific region to align product strategies, marketing initiatives, and commercial objectives.
- Partner with local customer service, technical service, and regulatory teams to ensure successful product launches and ongoing market support.
- Monitor marketing performance metrics, analyze customer feedback, and identify opportunities to optimize campaigns and improve product performance.

スキル・資格

必須条件 経験・資格：

- プロダクトローンチの企画・実行の実績
- 売上目標や事業成長に向けたマーケティング戦略の立案・実行経験
- Microsoft Word、Excel、PowerPoint
- 国内出張（勤務時間の約20%）および年1回程度の海外出張に対応できること

ソフトスキル：

- 適切なビジネス判断ができる論理的思考力、分析力
- 顧客や社内外の関係者と協働できるコミュニケーション能力
- 相手の立場を理解し、信頼関係を築ける対人スキル
- 複数のプロジェクトや業務を効率的に管理できるタスク管理能力

語学力：

- **日本語：** ネイティブレベル
- **英語：** ビジネスレベル

歓迎条件

- ライフサイエンス関連分野の学士号
- MBA
- 体外診断用医薬品（IVD）や医療機器業界における製品マーケティングの実務経験

採用企業について
外資系大手医療診断機器メーカー。

病院、集中治療室（ICU）、臨床検査施設などに向けて、先進的な診断機器、検査試薬、ヘルスケアソフトウェアを提供しています。

革新的な医療診断技術を通じて、医療従事者による迅速かつ的確な臨床判断を支援し、医療の質の向上に貢献しています。

この求人がおすすめの理由

- 業界未経験でもOK
- 革新的な診断ソリューションを提供し、医療の質の向上に貢献できます
- 新製品の市場導入からマーケティング戦略、販売促進まで、一貫したプロダクトマネジメント経験を積むことができます
- 米国チームとの連携や海外出張もあり、英語を活かせます
- リモートワークOK、フレックスタイム制あり
- 基本給1100万円〜（経験・スキルにより応相談）

Required Skills and QualificationsExperience:

- Over 3 years of relevant professional experience, with proven expertise in product marketing, product launch planning, and execution.
- Experience developing and implementing marketing strategies to achieve commercial objectives.
- Strong proficiency in Microsoft Word, Excel, and PowerPoint for business analysis, presentations, and reporting.
- Ability and willingness to travel domestically approximately 20% of the time and internationally once per year.

Soft Skills:

- Strong critical thinking, analytical, and problem-solving abilities to support strategic business decisions.
- Excellent interpersonal and relationship-building skills to collaborate effectively with customers, stakeholders, and cross-functional teams.
- High emotional intelligence with the ability to communicate clearly, establish trust, and maintain professional relationships.
- Strong organizational and multitasking skills to manage competing priorities and deliver results.
- Ability to work independently while collaborating with international and local teams.

Language Requirements:

- Japanese: Native-level proficiency.
- English: Business-level proficiency for communication and collaboration with international teams.

Preferred Skills & Qualifications

- Bachelor's degree in a life sciences-related field or an MBA.
- Previous product marketing experience within the in vitro diagnostics (IVD) or medical devices industry.
- Familiarity with the Japanese healthcare market, particularly hospital diagnostics, acute care testing, or clinical laboratory solutions.

About the Company
Our client is a leading global medical diagnostics company specializing in advanced diagnostic instruments, testing reagents, and healthcare software solutions. Serving hospitals, critical care units, and clinical laboratories, the company plays an important role in supporting healthcare professionals with technologies that enable timely and informed clinical decisions.

With an international presence and a strong focus on healthcare innovation, the company offers an opportunity to contribute to the advancement of medical diagnostics in Japan while collaborating with experienced professionals across global markets.

Why You'll Love Working Here

- Competitive Compensation: Join a global medical diagnostics company offering a competitive compensation package.
- Flexible Working Arrangements: Benefit from remote work and work-from-home options, along with flexible working hours.
- Meaningful Healthcare Impact: Contribute to improving healthcare delivery by bringing essential diagnostic products to hospitals and medical facilities across Japan.
- International Exposure: Collaborate directly with colleagues and stakeholders in the United States and Asia-Pacific region.
- End-to-End Product Ownership: Gain valuable experience managing the complete product lifecycle, from strategic launch planning to downstream marketing and sales initiatives.
- Strategic Career Development: Strengthen your expertise in medical device product management, healthcare marketing, and commercial strategy within the diagnostics industry.
- Cross-Functional Collaboration: Work closely with marketing, sales, regulatory, technical service, and customer service teams to drive business success.

会社説明

Morgan McKinleyは国際的な人材コンサルティング会社として、さまざまな業界・分野をリードする採用企業様と、スペシャリストとしてのスキルを有する人材とを結びつけるお手伝いをしています。1988年の創立以来、Morgan McKinleyの名は、「卓越した質のサービス」「市場知識の豊富さ」「No.1企業であり続けようとする強い意志」、そして何よりも「実績」を体現する会社として知られています。

リクルーティング スペシャリストである弊社コンサルタントまでお気軽にお問い合わせください。