


# Product Marketing Manager

**Product Marketing Manager**

## 募集職種

**人材紹介会社**
マイケル・ペイジ・インターナショナル・ジャパン株式会社

**求人ID**
1621024

**業種**
その他

**会社の種類**
大手企業 (300名を超える従業員数) - 外資系企業

**雇用形態**
正社員

**勤務地**
東京都 23区

**給与**
1200万円 ~ 1500万円

**更新日**
2026年11月02日 15:27

## 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**
日常会話レベル

**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

市場・顧客・競合への深い理解をもとに、既存サービスのバリュープロポジション、ポジショニング、メッセージングを構築し、Go-to-Market戦略へ落とし込むポジションです。

今後日本で展開される新製品・新サービスについては日本市場におけるプロダクトローンチを企画から実行、効果測定まで主導していただきます。

**企業情報**

同社は、従業員の生活向上と企業の組織効率化を支援する法人向けソリューションを展開する、グローバル企業の日本法人です。日本市場では約30年にわたる事業実績を持ち、これまで2,000社を超える企業への導入を支援してきました。

近年は、健康経営、従業員体験、人的資本経営、人材採用・定着といった企業課題への関心の高まりを背景に、事業を順調に拡大しています。今後は既存領域にとどまらず、従業員体験と人的資本経営を支えるブランドへの進化を目指しています。

**職務内容**

Head of Marketingにレポートし、日本市場におけるプロダクトマーケティング活動全般を担当していただきます。

製品戦略・バリュープロポジションの策定

- 市場、顧客、競合分析を通じた既存製品・サービスの価値再定義
- 顧客課題、購買要因、利用価値に基づくバリュープロポジション、ポジショニング、メッセージングフレームワークの構築
- 大企業、中堅企業、中小企業など、ターゲットセグメントごとの訴求価値とメッセージの最適化
- 顧客インタビュー、営業・カスタマーサクセスからのフィードバック、定量・定性調査を活用したインサイトの創出
- 社外に向けた製品・サービス価値の発信および啓発活動

Go-to-Market戦略の策定・実行

- ターゲット、顧客課題、購買プロセスを踏まえたGTM戦略の設計
- キャンペーン、コンテンツ、PR、デジタルマーケティング担当者と連携した市場施策の展開
- 営業資料、バトルカード、FAQ、ユースケース、顧客事例などのSales Enablementコンテンツの企画・整備
- マーケティング・営業データや顧客フィードバックに基づく施策の継続的な改善

新製品・新サービスのローンチ

- 日本市場向けローンチ戦略および実行計画の策定
- 海外のプロダクトチームとの連携、および日本市場の顧客ニーズや競合環境のフィードバック
- ポジショニング、メッセージング、価格・パッケージ戦略に関するローカルインプット
- 営業、マーケティング、PRなどを巻き込んだローンチ準備の推進
- KPIの設定、効果測定、学習内容の整理と次回施策への反映

市場・顧客インテリジェンス

- 人的資本経営、従業員体験、福利厚生、HR Techなどに関する市場トレンドと競合動向の継続的な把握
- 顧客・市場インサイトを製品ロードマップやマーケティング戦略へ反映するための社内提言
- 日本市場のVoice of Customerをプロダクトチームへ継続的に還元する仕組みの構築

**条件・待遇**

- 年収1,100万円から1,400万円
- ボーナス支給あり
- 日本市場におけるプロダクトマーケティング機能の基盤づくりに携われる機会
- 既存サービスの価値再定義と、新製品・新サービスの市場投入の双方をリードできる大きな裁量
- グローバルおよび国内のプロダクト、営業、マーケティングチームと協働できる国際的な環境

To apply online please click the 'Apply' button below. For a confidential discussion about this role please contact Jamel Akalay on +81 3 6832 8935.

## スキル・資格

- 事業会社または関連領域におけるプロダクトマーケティング、プロダクトマネジメント、BtoBマーケティング、GTM戦略などの実務経験8年以上
- 顧客、市場、競合インサイトをもとに、バリュープロポジション、ポジショニング、メッセージングを構築した経験
- 新製品・新サービスのローンチ、またはGo-to-Market施策を部門横断で推進した経験
- 複雑な製品・サービスの価値を、顧客にとって明確かつ説得力のあるストーリーへ変換できる能力
- 定量・定性データをもとに仮説を立て、戦略策定から実行、検証まで主体的に推進できる能力
- 営業、プロダクト、マーケティングなど、複数部門の関係者を巻き込める高いコミュニケーション能力
- PowerPointおよびExcelを使用したビジネス分析・資料作成スキル
- 変化が速く曖昧さのある環境で、自ら課題を定義し、優先順位をつけて行動できる方
- 英語資料の読解、および海外チームとの英語によるコミュニケーションに抵抗がない方

## 会社説明

同社は、従業員の生活向上と企業の組織効率化を支援する法人向けソリューションを展開する、グローバル企業の日本法人です。日本市場では約30年にわたる事業実績を持ち、これまで2,000社を超える企業への導入を支援してきました。

近年は、健康経営、従業員体験、人的資本経営、人材採用・定着といった企業課題への関心の高まりを背景に、事業を順調に拡大しています。今後は既存領域にとどまらず、従業員体験と人的資本経営を支えるブランドへの進化を目指しています。