

【900 ~ 1000万円】Digital 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
1622202

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 ~ 1000万円

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12日 14:57

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 NJB2423008】
■職務概要（Primary Function of Position）
本ポジションは、日本市場におけるda Vinci関連デジタル製品・ソリューションの価値最大化および売上拡大を目的として、新製品および既存製品のマーケティング戦略の立案・実行を担います。
新たなデジタルソリューションの上市（製品導入）計画の策定に加え、社内外のデジタル活用能力向上を推進します。担当領域が広範囲に及ぶため、チームメンバーと協力しながら目標を達成する能力が重要です。
また、日本法人内の関連部門責任者やIntuitive Surgical Inc.（ISI）のグローバルパートナーと密接に連携し、日本市場向け

の活動を円滑に推進します。

■主な職務内容（Essential Job Duties）
●主要目標（Key Objectives）
・新製品の上市計画を策定し、社内外の関係者と連携して製品導入プロセス全体を管理する
・事業計画の立案および新たなデジタルケイパビリティの開発
・ワークフローやブループリンティングに関するデジタル製品のマネジメント
・添付文書（IFU）、販促資料、薬事関連書類の管理
・製品ライフサイクル終了（End of Life）の管理を通じ、市場における製品世代構成を最適化
・デジタルソリューションの市場浸透率向上を目的としたマーケティング施策を企画・実行
・営業組織に対し、販促ツールや教育プログラムを提供し、事業成長を支援
●新製品ローンチ（New Product Launch）
・部門横断的な上市準備活動およびスケジュール管理
・業界動向、顧客ニーズ、学術的進歩、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およびバリュープロポジションの策定
・売上・利益目標達成に向けた価格戦略および販売予測の立案
・社内外関係者と連携した販促資料の作成
●KOL（キーオピニオンリーダー）と連携した上市前臨床評価の実施
・製品上市に伴うイベントや施策の企画・実行
・営業担当者向け新製品トレーニングの実施
●ドキュメント管理（Document Control）
・添付文書（IFU）の翻訳業務推進および販促資料作成
・医療従事者（HCP）および外部ベンダーとの契約書管理
●営業組織支援（Support to Sales Organization）
・継続的なコミュニケーションを通じて営業担当者の商品知識を最新状態に維持
・担当製品向けの効果的な営業支援資料の開発
・営業同行による製品説明やデモンストレーションの実施支援

Primary Function of Position
・Digital Product Marketing Manager is 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 about new digital solutions and develop digital capabilities both of internal and external.
・Due to wide range of responsibility thus achieving the goals with team member is critical competency of the position.
・Digital Product Marketing Manager does communicate effectively with ISI business partners variety of functional leaders at ISJ to coordinate relevant activities for Japan.

Essential Job Duties

Key Objectives:
・ Plan implement new product launch plan and control new product realization process with internal and external business partners.
・ Develop business plan and new digital capability
・ Manage digital product about workflow and blueprinting.
・ Document control for IFUs marketing collateral and regulatory related filling.
・ Manage Product End of Life to optimize product generations exist in Japan market.
・ Plan and execute down stream marketing program to increase penetration of digital solutions.
・ 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.
・ 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.
・ Implement new product training to sales force.

・ Document control:
・ Initiate IFU translation and create marketing materials
・ Manage the contract document with HCP and 3rd party vender

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

■必須要件（Required Skills and Experience）
●経験
・マーケティング経験5年以上
・そのうち医療機器業界におけるプロダクトマーケティング経験3年以上
●スキル
・顧客ニーズを理解し、新たなデジタルソリューション導入に向けた業務設計（ブループリンティング）ができること
・製品・手技の価値訴求および導入促進のための営業支援能力
・日本語・英語双方における優れたコミュニケーション能力およびプレゼンテーション能力
・SIOP、QMS（品質マネジメントシステム）、薬事プロセスに関する知識

・社内外の関係者と協働するための高い対人関係構築能力
・分析力および業務プロセス構築能力
・Microsoft Officeの実務スキル
■学歴（Required Education and Training）
・大学卒業以上
・修士号取得者歓迎
■勤務条件（Working Conditions）
・柔軟な勤務形態
・国内出張：年間5回以上
・海外出張：年複数回（米国、シンガポール、韓国など）
■歓迎要件（Preferred Skills and Experience）
・マーケティング経験5年以上
・グローバルポジション経験2年以上
・医用画像診断機器または画像記録機器分野での経験
・デジタル機器・アプリケーションのマーケティングまたは営業経験
・プロジェクトマネジメント経験

Required Skills and Experience
・ Desired 5+ years marketing experience including at least 3 years of product marketing experience in medical device industry
・ Well understand customer needs and blueprinting to install new digital solution
・ Potentially 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
・ 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

Required Education and Training
・ College degree graduate degree desired

Working Conditions
・ Flexible working conditions
・ Domestic business trips must be made at least 5 times per year
・ Ability to travel overseas multiple times a year（US Singapore South Korea etc.）

Preferred Skills and Experience
・ Desired 5+ years marketing experience
・ Desired 2+ years Global position experience
・ Diagnostic imaging/ or image recording device experience desired
・ Digital device and application marketing or sales experience desired
・ Project Management experience desired

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