

【1060 ~ 1590万円】Senior Product Manager Materials Science（材料科学領域）

株式会社エビデントでの募集です。 事業企画・事業開発のご経験のある方は歓迎です。

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
株式会社エビデント

求人ID
1624240

業種
電気・電子・半導体

会社の種類
外資系企業

雇用形態
正社員

勤務地
その他東京

給与
1000万円 ~ 1500万円

勤務時間
08:45 ~ 17:30

休日・休暇
【有給休暇】・入社月に応じて月初から有給休暇の付与あり ・入社7ヶ月目には最低10日以上 【休日】完全週休二日制 土日 祝日…

更新日
2026年11月26日 16:07

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
流暢レベル

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 NJB2397417】
材料科学領域における製品戦略の立案から製品開発、上市後の事業運営までを一貫して担うプロダクトマネジメントポジションです。

市場動向や顧客ニーズを分析しながら、製品ロードマップの策定、製品ライフサイクル管理、収益性向上施策の推進をリードいただきます。R D、営業、マーケティング、オペレーション、各地域のビジネスチームと密に連携し、グローバル市場

に向けた製品戦略の実行を推進していただきます。

【主な業務内容】
■材料科学領域における製品戦略および技術ロードマップの策定・推進
■市場トレンド、顧客ニーズ、競合環境の分析を通じた新規製品・機能開発の企画立案
■担当製品ラインのＰＬ（収益・利益）マネジメント
■製品ライフサイクル全体を見据えた価格戦略・収益改善施策の企画・実行
■新製品開発や機能拡張に関するビジネスケースおよび投資提案の作成
■製品コンセプト立案から市場投入までのプロジェクトマネジメント
■顧客・市場ニーズを製品要件へ落とし込み、ＲＤチームとの開発推進
■グローバルおよび各地域の関係部門との連携による製品戦略の実行
■製品パフォーマンス、売上、収益性、顧客フィードバックの分析および改善提案
■製品ローンチに向けた価格設定、販売支援、トレーニング、Go To Market戦略の推進
■VOC（Voice of Customer）活動を通じた市場・顧客インサイトの収集と製品企画への反映

【ポジションの魅力】
■製品オーナーとして事業成長を牽引
製品ラインのＰＬを担い、価格戦略、投資計画、製品ライフサイクル管理など、事業成長に直結する意思決定へ主体的に関与できます。

■開発から市場投入まで一気通貫で携われる
製品コンセプト立案から開発、上市、その後の事業運営まで、製品ライフサイクル全体をリードする経験を積むことができます。

■グローバル環境で活躍できる
海外拠点や各地域のビジネスリーダーと連携しながら、グローバル市場を対象とした製品戦略に携わることができます。

■多様な専門組織との協業
ＲＤ、営業、マーケティング、オペレーションなど幅広い部門との協働を通じて、事業視点と技術視点の双方を磨くことができます。

【キャリアパス】
入社後は担当製品ラインのProduct Managerとして経験を積みながら、製品戦略の立案、技術ロードマップの策定、ＰＬマネジメントを主導いただきます。
将来的には、
・複数製品ラインを統括するSenior Manager
・事業全体の製品ポートフォリオを管轄するDirector
・Materials Science事業の戦略立案を担う事業責任者クラス

などへのキャリアステップを想定しています。

また、製品単位のマネジメントに留まらず、事業全体のポートフォリオ戦略や研究開発投資の方向性など、事業成長を左右する重要な意思決定に携わる機会があります。

スキル・資格

【必須要件】
■科学機器、分析機器、産業機器、製造装置、イメージングシステム、顕微鏡、またはその他BtoBテクノロジー領域において、プロダクトマネジメント、製品企画、事業企画・管理の経験を8年以上お持ちの方
■グローバル企業での業務経験、および海外ステークホルダーとの協業経験をお持ちの方
■ＲＤ部門との協働による製品要件定義、技術ロードマップ策定、開発優先順位設定の経験をお持ちの方
■新製品ローンチ、リリース計画策定、製品ライフサイクルマネジメントの経験をお持ちの方
■市場動向、顧客ニーズ、競合分析、事業パフォーマンスデータを基にした分析および意思決定能力をお持ちの方
■日本語・英語双方でのビジネスコミュニケーション能力をお持ちの方
■プロジェクトマネジメントスキルを有し、部門横断のプロジェクトをリードした経験をお持ちの方
■高いオーナーシップと自律性を持ち、変化の多い環境に柔軟に対応できる方

【歓迎要件】
■製品ラインにおけるＰＬ管理、または製品ポートフォリオ戦略の立案・推進経験
■セールスイネーブルメント、プロダクトマーケティング、Go To Market（GTM）戦略の企画・実行経験
■新製品開発プロジェクトやステージゲートプロセス、製品ライフサイクルマネジメント（PLM）に関する経験
■MBA（経営学修士）または同等の経営・事業戦略に関する知識をお持ちの方

【求める人物像】
■事業成長に対する強い当事者意識を持ち、自ら課題を発見・推進できる方
■市場ニーズや顧客課題を捉え、実行可能な製品戦略へ落とし込める方
■ＲＤ、営業、マーケティング、サプライチェーン、海外拠点など、多様なステークホルダーを巻き込みながら成果を創出できる方
■顧客志向を持ち、市場・競合環境の変化に高い感度を持てる方
■論理的思考力と問題解決力を有し、主体的に意思決定できる方
■優先順位を見極めながら、複数のプロジェクトを並行して推進できる方
■高いコミュニケーション能力とステークホルダーマネジメント力をお持ちの方
■テクノロジーへの探究心を持ち、新たな価値創出や事業成長に挑戦したい方

会社説明

生物顕微鏡、工業用顕微鏡の開発、製造、販売及びソリューションの提供等に関する事業