



【社員切り替え後 900万円～1000万円】 紹介予定派遣・マーケティングマネージャー

## Job Information

**Recruiter**

en world Japan K.K

**Job ID**

1515979

**Industry**

Medical Device

**Company Type**

Small/Medium Company (300 employees or less)

**Job Type**

Temp to Perm

**Location**

Tokyo - 23 Wards

**Salary**

Based on hourly rate

**Hourly Rate**

3,000円＋交通費（ご相談可能）

**Work Hours**

9:00～17:30

**Refreshed**

February 17th, 2025 04:00

## General Requirements

**Minimum Experience Level**

Over 3 years

**Career Level**

Mid Career

**Minimum English Level**

Daily Conversation

**Minimum Japanese Level**

Native

**Minimum Education Level**

Bachelor's Degree

**Visa Status**

Permission to work in Japan required

## Job Description

業界: 医療機器

【ポジション】 Marketing Manager

【雇用形態】 紹介予定派遣

【就業開始】 決まり次第。ご相談

【ポジションの役割】

呼吸システム、保護具、消耗品、アルコール検査機器、その他関連製品のプロダクトマネージャーとして、セールス、サービス、マーケティング、関連チームと連携し、現地でのマーケティング活動を管理する。

プロダクトマネージャーは、日本におけるセーフティ事業の成長活動計画をリードします。

主要製品

- ・ 呼吸システム
- ・ 保護具
- ・ 保護具/呼吸システム用消耗品
- ・ アルコール検査装置
- ・ FLAIMシミュレーター

Product Manager for Breathing Systems, Protective Equipment and Consumables for those devices, Alcohol testing devices, and other related products is responsible to manage local marketing requirements working with Sales, Services, Marketing and Related teams.

Product Manager is to lead the growth action plans of the Safety business in Japan.

Main Products

- ・ Breathing Systems
- ・ Protective Equipment
- ・ Consumables for Protective equipment/ Breathing systems
- ・ Alcohol testing device
- ・ FLAIM simulator

【業務内容】

製品管理および製品マーケティング活動

- a. 製品の機能、動作原理、およびその使い方を理解する。
- b. 日本における製品ライフサイクルの管理
- c. 製品の使用および応用に関するトレーニングセッションの実施。
- d. 日本における担当製品分野の製品ローンチ活動をリードする。
- e. セーフティ・ジャパンの成長のための製品戦略を定義するために、現地の市場動向を分析し、市場ダイナミクス、主要な市場セグメントにおける主要な使い方を理解する。
- f. 価格とポジショニングの定義
- g. グローバル/リージョナルマーケティングチームと積極的にコミュニケーションをとり、ローカル製品に関連する問題解決のためのサポートを求める。
- h. 取扱説明書やプロモーションコンテンツのローカライズを担当する。

リーダーシップ

- a. 担当製品エリアの製品ポートフォリオを管理するためにリーダーシップを発揮する。
- b. 事業目標達成の妨げとなる製品関連の問題を特定し、現地の販売、サービス、その他の機能チーム（サプライチェーン、物流など）とともに解決のプロジェクトをリードする。

戦略開発

- a. 国内の主要市場セグメントにおける担当製品のアプリケーションを理解し、開発する。これらの活動から得られた成果物を、現地の製品ポートフォリオ戦略や販促コンテンツ作成に活用する。
- b. 現地のマーケティング、営業、サービスマネージャーと共に、現地レベルでの戦略立案活動をリードする。

オペレーションマーケティング（プロモーション）

- a. 担当製品分野のバリュープロポジションに基づき、現地でのプロモーションコンテンツの開発に積極的に参加する。

CSM（コミュニケーション・セールス・マーケティング）マネージャーと密接に協力し、特に製品アプリケーションの側面に焦点を当て、ローカルオペレーショナルマーケティングプランを実行する。

【勤務時間】 9:00~17:30

・ 休憩時間：12:00~13:00（60分）

※繁忙期は10月~3月

※在宅勤務可能

※フレックスタイム制

・ 社会保険：健康保険、厚生年金保険、雇用保険、労災保険

・ 退職金制度：あり【確定拠出型年金】

・ 年間有給休暇：初年度10日、7月以降(8日~1日、入社時期による)

翌年度以降11日~20日間、リフレッシュ休暇、年末年始休業あり

・ 年間休日:120日以上

・ 試用期間：6ヶ月間

## Required Skills

【求める経験】

- ・ 安全機器、産業機器、安全用品を商材とするメーカーでのマーケティング、プロダクトマネジメント経験 3年以上 産業機器例：計測機器、分析機器、製造機器など
- ・ BtoBマーケティング業務経験
- ・ 新製品のローンチ経験
- ・ 市場調査・市場動向の把握
- ・ 競合調査
- ・ 価格設定
- ・ ターゲット市場向け製品戦略立案
- ・ 本社、および海外オフィスとの英語での折衝経験（メールだけでなく、オンライン会議への出席。）
- ・ クロスファンクションチームでのプロジェクト推進経験

- ・製品取扱説明書、カタログのブルーフリーディング経験
- ・官公庁向けビジネスの経験

【求めるスキル】

- ・担当製品市場を把握し、製品軸からみた戦略を提案できるスキル (Strategic marketing)
- ・自ら積極的に行動を起こす力 (Self-starter)。具体的には、新しい製品・技術、その潜在市場性について、自ら調査する、資料を読む、人から話を聞く、実験するなど自発的な行動を通して、情報を収集、技術を習得する態度とスキル
- ・新製品をリリースするにあたり、必要となるアクションを特定し、クロスファンクショナルチームでの実行をリードするスキル (Team work and Leadership)

【学歴】

4年生大学卒以上（経済、工学系学部もしくは化学系学部の修了者、または同等以上の知識要）

【想定年収】

社員切り替え後

900万円～1000万円(目安) 相談可

社員へ切替までの時間単価（紹介予定派遣最長6か月）

3,000円＋交通費（ご相談可能）

最寄りの駅：JR目黒

【ご経験イメージ】

- ・安全製品、工業製品、化学製品、工業製品、測定製品、分析製品、製造製品等の産業機器マーケティング、製品管理経験3年以上。
- ・BtoBマーケティング経験（製品立ち上げ、市場調査、競合他社調査、戦略の調整と作成）

---

## Company Description