

ラジオメーター株式会社 募集要項
Product Manager, Product Marketing

<http://www.radiometer.co.jp>

<http://www.radiometer.com>

<http://www.danaher.com>

- デンマークに HQ を有する、米国に上場しているダナハー社の企業集団の一員です。
 A subsidiary of Danaher Corporation listed in NYSE. Operational group headquarter of Radiometer is located in Denmark.
- 医療機器、体外診断用医薬品とその付属機器・部品の輸入、販売、修理、賃貸ならびに保守管理を行っている、従業員規模 約 200 名の会社です。
 Radiometer KK is a Japanese commercial subsidiary providing solutions for blood sampling, blood gas analysis, transcutaneous monitoring, immunoassay testing and the related IT management systems for Japanese market. Staff is around 200 in Japan.
- 業態 ; 医薬品・医療機器製造業、医薬品・医療機器製造販売業、医薬品・医療機器販売業、医療機器修理業、ISO13485 認証。
 Holding licenses of MD/IVD manufacturing, marketing repairing and ISO13485 certificate.

募集職種	プロダクトマネージャー	Position	Product Manager, Product Marketing
レポートライン	マーケティングマネージャー プロダクトマーケティング	Reports to	Manager, Product Marketing
組織サイズ	チーム内正社員 3 名、部内正社員 8 名、派遣社員 1 名	Size of organization	Total of 8 associates in Product Marketing
職務内容	<p>プロダクトマネージャーとして当社の特定の製品群を担当していただきます。</p> <p>担当製品に係るプロモーション全般、ユーザーコミュニケーションを含む製品ライフサイクルマネジメント業務や、市場での製品プレゼンスを高めるための戦略構築、市場開発計画の策定等を担当していただきます。</p> <p>担当製品および関連領域のスペシャリストとして、営業チームとともにハンズオン型業務も実施いただきます。</p>	Responsibilities	<p>Acting as a Product Manager for specific product.</p> <p>Execute promotion, customer communication, product LCM and brand advertisement upon own products. S/he is responsible for developing strategies maximizing product's presence in the serving market, GTM tactics to new growing opportunities and rolling out commercial initiatives in order of critical impact. Also be tasked with product management by his/her extended expertizes of product knowledge for delivering valued customer experience.</p>

- 短期・中期的な事業拡大のための戦略的販促計画の策定と展開
- リードジェネレーション、プロモーションの展開
- セールストレーニング内容の設計と実施
- 日本市場のニーズ等を製品開発に反映させるアップストリームプロダクト開発の実施
- 新製品等の日本市場への導入準備
- QA チームと連携した製品品質管理業務を含む製品ライフサイクルマネジメント
- 関連領域のクリニカルスタディの計画及びメディカルアフェアーズチームとの協働による実施
- 関連領域のキーエキスパートネットワークの維持・構築
- 事業戦略策定のための競合他社分析と市場分析

- Planning and deploying strategic sales/marketing campaign/clinical studies beside considering short to mid-term strategy that maximizes business outcome
- Executing promotion with MARCOM functionalities, maximizing lead generation
- Installing commercial capability to sales org, building training menu
- Being a part of global marketing team to proceed marketing driven product development through upstream input
- Launching new products/solutions
- Performing LCM associated operations by cooperating QA functionality
- Building Key Experts network, finding new generations of KEs
- Evaluating competitor landscape, market dynamics and trend for tuning up

応募要件

医療機器・製薬（IVD 含む）などのヘルスケア産業で下記の業務のいずれかの経験がある方

- ① マーケティング部門等でのプロモーション企画や製品担当の実務経験
- ② 営業や営業開発、またはユーザーへのアプリケーションサポート・営業支援業務経験者（プロダクトマネージャーとしてのキャリアを希望されている方）
- ③ 医療用検査機器（特に POCT 機器）の販売・プロモーション業務経験

Pre-requisites

(Education, experience, qualifications)

Advanced experience in medical device, IVD or pharmaceutical industry is a MUST.

1. Experience in marketing, sales planning
- OR
2. Experience of sales, business development, user support of clinical application or clinical support in medical industry(who wants to develop own career as a product manager)

- ④ 医療情報システム（電子カルテ、検査システムなど）の販売・プロモーション、テクニカルサポート経験、または関連する業務経験
- ⑤ 通信インフラ（IoT、M2M）の販売・プロモーション、テクニカルサポート経験、または関連する業務経験

下記はすべて必須条件

- ・ 学士または修士課程修了以上
- ・ ビジネスレベルの英語力（概ね TOEIC750 点以上）
- ・ 海外・国内のスタッフと円滑なコミュニケーションを図れること
- ・ クロスファンクションで能動的に活動できる方
- ・ 医療機器公正取引規約や関連法規を理解しそれに基づいた行動ができる方

求める人物像

- ① 誠実かつ率直なコミュニケーションがとれること
- ② 論理的思考ができること
- ③ 成果を上げるために、人、チーム、そして組織を育てられること
- ④ 結果重視の姿勢を持ち、より良い結果を出すために革新と成長に向け力を注ぎ、継続的な改善を推し進めることができること
- ⑤ 顧客本位に物事を考え、顧客満足度を高めるために関連部署と効果的な協働ができること
- ⑥ 事実に基づいてニュートラルに判断し、変化に柔軟に対応できること

- 3. Experience with sales or promotion of clinical laboratory solution is preferable.
- 4. Experience with sales, promotion, Technical Support or related business of medical information system, e.g. HIS/LIS, is preferable.
- 5. Experience with sales, promotion, Technical Support or related business of IoT or M to M(Machine to Machine)

Below listed skills and qualifications are MUST.

- Bachelor degree or master degree
- Business English literacy: >750 of TOEIC scores
- Advanced communication skills with oversea associates and internal peers
- Actively working in cross-functional team
- Understanding of public relations and governmental policy

Requirements

(Personal attributes)

- ① To be honest and frank communication
- ② Logical thinking skill needed.
- ③ Raises results by building people, teams & organization
- ④ Result-oriented and drives innovation and growth by continuous improvement.
- ⑤ Prioritize customer satisfaction, and able to cooperate with relevant departments for improvement.
- ⑥ Judge neutrally based on facts, and have flexibly for the change

	<ul style="list-style-type: none"> ⑦ 誠意ある行動がとれること ⑧ 謙虚であり、前向きに学ぶ姿勢があること 		<ul style="list-style-type: none"> ⑦ Acts with integrity. ⑧ Humble and have a positive attitude to learning
勤務地	<p>本社</p> <p>東京都品川区北品川 4 - 7 - 3 5</p> <p>御殿山トラストタワー15階</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ JR 各線・京急線品川駅（高輪口）より無料送迎バス 約 5 分または徒歩 10 分 ◆ 京急線北品川駅より徒歩 5 分 	Location	<p>Japanese Headquarter at Shinagawa</p> <p>Gotenyama Trust Tower 15F</p> <p>4-7-35 Kita-Shinagawa, Shinagawa-ku, Tokyo</p>
募集理由	欠員による補充	Justification	Filling vacant position
採用時期	なるべく早く	Hiring/employment start date	ASAP
年収	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 固定年収：500 万～750 万円程度 (経験により応相談、年間 4 ヶ月分の固定賞与を含む) ◆ 業績賞与：50 万～ (会社業績／個人業績により支給) 	Compensation/Salary	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Base: 5.0M to 7.5M JPY, depending on skill/experience (including fixed bonus scheme) ◆ Incentive Bonus: 0.5M JPY~ (depending on company/personal performance)
選考	<p>面接（2 回前後）</p> <p>適性検査</p>	Examinations	<p>Interviews</p> <p>Aptitude test</p>
雇用条件	<ul style="list-style-type: none"> ① 雇用期間：期間の定めなし ② 勤務時間：9:00～17:30（休憩 12:00～13:00） ③ 裁量労働制の有無：無し ④ 残業の有無：有り ⑤ 管理監督者の有無：有り ⑥ 賃金形態：月給制（基本給 312,500 円～468,750 円） ⑦ 試用期間の有無：有り（原則 3 ヶ月）※雇用条件は試用期間終了後の条件と同じ ⑧ 休日：土日祝日、夏期休暇 5 日、年末年始（12/29～1/4） 	Conditions	<ul style="list-style-type: none"> ① No fixed term contract ② Office hours: 9:00~17:30 (Lunch 12:00~13:00) ③ Discretionary working system: None ④ Overwork time: Present ⑤ Supervisor in workplace: Present ⑥ Wage form: Monthly salary (Base 312,500JPY – 468,750JPY) ⑦ Probation period: Present (3 months, conditions are same after probation) ⑧ Holidays: Saturdays, Sundays and National holidays, Summer holiday (5 days), Year end/new

- ⑨ 休暇：特別休暇（慶弔休暇など）
- ⑩ 年次有給休暇：年間最大 20 日付与（積立休暇制度あり）
- ⑪ 昇給：年 1 回
- ⑫ 賞与：夏季賞与、冬季賞与、業績賞与（業績により支給）
- ⑬ 研修制度：新人研修、製品研修、営業スキル研修、階層別研修、キャリア開発支援制度など
- ⑭ 福利厚生：団体生命保険、長期障害所得補償保険、福利厚生倶楽部、人間ドック補助、慶弔見舞金、クラブ活動など
- ⑮ 社会保険：健康保険、厚生年金、雇用保険、労災保険
- ⑯ 退職給付制度：確定給付企業年金（キャッシュバランスプラン）、確定拠出年金

year holiday (12/29~1/4)

- ⑨ Vacation: Special leave for weddings, funerals and so on.
- ⑩ Annual leave: maximum of 20 days per annum (can accumulate unused annual leave)
- ⑪ Promotion: once a year
- ⑫ Bonus: Seasonal bonus in June and Dec. Incentive bonus will depend on Company / Personal performance
- ⑬ Trainings: New Hire Training Program, Products, Selling skills, Leadership Development Program, Career Support System, etc.
- ⑭ Welfare: Group life insurance, group long term disability insurance, Fukuri Kosei Club, support for annual health screening, congratulatory and/or condolence money, etc.
- ⑮ Social insurance: Health insurance, employee's pension, employment insurance, workmen's accident compensation program
- ⑯ Retirement benefit system: CB, DC