

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
レポーティングライン	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 1 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</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
- ・ マーケティング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の計画、コンテンツ設計と実施
- ・ 日本市場のニーズを製品開発に反映させるアップストリーム志向の開発元との協働
- ・ 新製品や新サービス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
- ・ 関連領域での臨床研究の計画及び学術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構築と維持
- ・ 事業戦略策定のための競合他社分析と市場分析

product knowledge for delivering valued customer experience.

- 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

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・学術支援業務経験者で、プロダクトマネージャーとし

Pre-requisites

(Education, experience, qualifications)

Preferred to have;

-Knowledge and work experience of POCT management and/or related product management,
-knowledge and work experience of regulatory related market needs, e.g. quality management of

で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があることが望ましい
- 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・プロモーション経験、または関連する業務経験があることが望ましい

下記はすべて必須条件

- ・ 学士または修士課程修了以上
- ・ 海外の同僚と以下のような英語でコミュニケーションができること。
 - 8 ヶ月以内に英語でメールを読み書きできる。
 - 16 ヶ月以内にオンライン会議の実施、参加する。
 - 24 ヶ月以内に対面ミーティングに単独で参加する。
- ・ 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ている方

clinical laboratory testing analyzer including statistics, and ISO15189,
 -knowledge and work experience of hospital network, incl. HIS/LIS/CIS communication and medical information security guideline.
 -Experience in marketing, sales planning
 OR
 -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)

Below listed skills and qualifications are MUST.

- Bachelor degree or master degree
- Capability to communicate with headquarter/non-Japanese colleagues in English as below;
 - read & write email in English within 8 months,
 - participating and engaging online meetings within 16 months,
 - solely participating F2F meeting within 24 months.
- Actively working in cross-functional team
- Understanding of public relations and governmental policy

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出来ること
- 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 固定観念にとらわれず事実に基づいて判断し、変化に柔軟に対応できること
- 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

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 Make decision based on facts, think out of the box, and have flexibility for the change
- ⑦ Acts with integrity.
- ⑧ Humble and have a positive attitude to learning

勤務地

本社

東京都品川区北品川 4 - 7 - 3 5

御殿山トラストタワー15 階

◆ 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

Japanese Headquarter at Shinagawa

Gotenyama Trust Tower 15F

4-7-35 Kita-Shinagawa, Shinagawa-ku, Tokyo

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

- ◆ 固定年収：500 万～850 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 万～85 万
(会社業績／個人業績により支給)

Compensation/Salary

- ◆ Base: 5.0M to 8.5.M JPY, depending on skill/experience (including fixed bonus scheme)
- ◆ Incentive Bonus: 0.5Mto 0.85M JPY
(depending on company/personal performance)

選考

面接（2 回前後）

Examinations

Interviews

雇用条件

適性検査

Conditions

Aptitude test

- 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）
- 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

- 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 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

- 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
- ⑰ 在宅勤務制度あり

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
- ⑰ Work from home system