



## Senior Customer Care Specialist

エムベクタ合同会社での募集です。 営業推進・企画のご経験のある方は歓迎です。

### Job Information

#### Recruiter

JAC Recruitment Co., Ltd.

#### Hiring Company

エムベクタ合同会社

#### Job ID

1563834

#### Industry

Pharmaceutical

#### Company Type

International Company

#### Job Type

Permanent Full-time

#### Location

Tokyo - 23 Wards

#### Salary

5 million yen ~ 8 million yen

#### Work Hours

09:00 ~ 17:30

#### Holidays

【有給休暇】入社7ヶ月目には最低10日以上 【休日】完全週休二日制 年末年始 有給初年度 11日 入社月によりprorate有

#### Refreshed

January 8th, 2026 01:00

### General Requirements

#### Career Level

Mid Career

#### Minimum English Level

Business Level

#### Minimum Japanese Level

Native

#### Minimum Education Level

Bachelor's Degree

#### Visa Status

Permission to work in Japan required

### Job Description

[求人No NJB2333906]

#### SUMMARY JOB DESCRIPTION:

Communication with our distributors regarding chargeback incentive order shipment invoice and other contacts/practical matters

#### RESPONSIBILITIES:

- Communicate daily with our distributors/GPO by phone email and face to face

-

Have good knowledge on our charge back process/calculation and incentive operation and discuss how to treat the difference in that calculation between Embecta and distributors

- Communicate closely with our Shared Service Center (located in China) which calculates the chargeback amount monthly and understand the method of calculation

- Track the progress of distributor incentive plan monthly and communicate with distributor and internal finance team

- Communicate with our sales reps/manager regarding pricing contracts with distributors

- Improve chargeback process communicating with our Shared Service Center and IT division in Singapore

- Manage distributor related contracts and compliance matters

#### 職務概要 :

代理店との間で、チャージバック、インセンティブ、注文、出荷、請求書、その他の実務的な事項に関するコミュニケーションを担当。

#### 主な職務内容 :

代理店やGPOと、電話・メール・対面で日常的にコミュニケーションを取る

Embecctaと代理店間のチャージバック計算やインセンティブ運用の違いについて理解し、議論する

中国にあるシェアードサービスセンターと密接に連携し、月次チャージバック金額の計算方法を理解する

ディストリビューターのインセンティブプランの進捗を月次で追跡し、ディストリビューターおよび社内財務チームと連携する

営業担当者やマネージャーと、ディストリビューターとの価格契約についてコミュニケーションを取る

シンガポールのIT部門およびシェアードサービスセンターと連携し、チャージバックプロセスの改善を図る

代理店関連の契約およびコンプライアンス事項を管理する

## Required Skills

### EXPERIENCE EDUCATION:

- Customer care sales or similar experience in Medical Device/Pharmaceutical Industry for 3 years

### BA or higher education KNOWLEDGE SKILLS AND ABILITIES:

- Business level English

- Strong skill of communication with cross functional stakeholders

- Financial accounting rule/operation knowledge (Preferable)

#### 経験・学歴 :

医療機器／製薬業界におけるカスタマーケア、営業、または類似の職務経験が3年以上

学士号以上の学歴

#### 知識・スキル・能力 :

ビジネスレベルの英語力

部門横断的な関係者との強力なコミュニケーションスキル

財務会計のルール／業務知識（あれば尚可）

## Company Description

糖尿病領域における医療機器の販売