



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

November 27th, 2025 18:00

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

Embecta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