

【1000 ~ 1500万円】Technical Manager（Japan）

DFEファーマ株式会社での募集です。 法人営業（その他）のご経験のある方は歓迎...

募集職種

人材紹介会社
株式会社ジェイ エイ シー リクルートメント

採用企業名
DFEファーマ株式会社

求人ID
1622105

業種
医薬品

会社の種類
外資系企業

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区

給与
1000万円 ~ 1500万円

勤務時間
09:00 ~ 18:00

休日・休暇
【有給休暇】初年度 20日 4か月目から付与 【休日】完全週休二日制 土 日 祝日 GW 夏季休暇 年末年始

更新日
2026年11月12日 14:56

応募必要条件

キャリアレベル
中途経験者レベル

英語レベル
ビジネス会話レベル

日本語レベル
ネイティブレベル

最終学歴
大学卒： 学士号

現在のビザ
日本での就労許可が必要です

募集要項

【求人No NJB2415068】
【Role Summary】
The Technical Manager Japan is responsible for driving technical excellence and business growth in the Japanese pharmaceutical market.
Acting as the key interface between customers the Japan Sales organization and DFE Pharma's Global Technical Innovation（GTL）teams this role combines scientific expertise customer engagement and commercial insight to advance customer projects develop strategic opportunities and strengthen DFE Pharma's position as a trusted technical partner.

The position also plays a critical role in supporting pipeline development generating market insights and contributing to global strategic initiatives that drive long term growth.

【Key Responsibilities】
■Technical Customer Support Business Development
・Provide formulation expertise and technical consultancy to pharmaceutical customers.
・Support formulation development process optimization troubleshooting activities and technical discussions.
・Identify and develop business opportunities through technical engagement with customers.
・Build strong relationships with customer technical teams and key stakeholders.
■Pipeline Opportunity Management
・Own and manage the Japan opportunity pipeline and related KPIs.
・Drive opportunity creation progression and closure in collaboration with the Sales team.
・Maintain Salesforce pipeline data and dashboards to ensure accuracy and visibility.
■Commercial Team Support
・Partner with the Japan Sales team on strategic customer development activities.
・Participate in customer visits technical presentations seminars distributor training and business reviews.
・Provide technical support that contributes to sustainable business growth and customer retention.
■Cross Functional Collaboration
・Serve as the primary technical link between the Japan commercial organization and Global Technical Innovation teams.
・Collaborate closely with Product Application Innovation Marketing and Sales colleagues.
・Share customer insights market trends and competitive intelligence with internal stakeholders.
■Thought Leadership Strategic Initiatives
・Represent DFE Pharma at customer events scientific conferences seminars and industry forums.
・Promote DFE Pharma's technical capabilities and innovation agenda within the Japanese market.
・Support strategic initiatives such as Continuous Manufacturing Concept Selling Customer Segmentation and other global growth programs.

【ポジション概要】
Technical Manager Japan は、日本の製薬業界において、製剤技術に関する専門知識を活かしながら、顧客との技術的な信頼関係構築と事業成長の両方をリードするポジションです。
本ポジションは、お客様、日本の営業組織、そしてDFEファーマのグローバル Technical Innovation（GTL）チームをつなぐ重要な役割を担います。
製剤開発や医薬品添加剤に関する高い専門性を基盤に、顧客課題の解決、新規案件の創出、戦略的な顧客開発を推進するとともに、DFEファーマを信頼される技術パートナーとして市場でさらに確立していくことが期待されています。
また、日本市場におけるパイプライン管理や市場インサイトの発信、グローバル戦略プロジェクトへの参画を通じて、中長期的な事業成長に貢献していただきます。

【主な業務内容】
■Technical Leadership Business Development
・製薬企業に対する製剤技術および製剤開発に関する技術コンサルティングの提供
・製剤開発、プロセス最適化、課題解決（トラブルシューティング）への技術支援
・顧客との技術的なディスカッションを通じた新規ビジネス機会の創出・育成
・顧客の研究開発部門や技術部門との長期的な信頼関係の構築
・技術的専門性を活用し、顧客価値の向上と事業成長の実現に貢献
■Pipeline Opportunity Management
・日本市場における案件パイプラインおよびKPIの管理責任
・営業チームと連携した案件創出、推進、受注までの支援
・戦略案件の進捗管理および適切なアクションプランの策定
・Salesforceを活用したパイプライン情報およびダッシュボードの維持・管理
■Commercial Team Support
・日本営業チームと連携した戦略顧客開発活動の推進
・顧客訪問、技術プレゼンテーション、セミナー、代理店トレーニングへの参加
・顧客ニーズと市場動向を踏まえた営業活動への技術的支援
・顧客満足度向上および持続的な事業成長に向けた取り組みの推進
■Cross Functional Collaboration
・日本の営業組織とグローバル Technical Innovation チームをつなぐ主要窓口
・Product Application、Innovation、Marketing、Regulatory Affairs、Sales各部門との密接な協働
・顧客ニーズ、市場動向、競合情報の収集および社内共有
・グローバルチームとの連携を通じた顧客課題解決の推進
■Thought Leadership Strategic Initiatives
・学会、顧客イベント、セミナーなどでの講演や技術的プレゼンスの発揮
・日本市場におけるDFEファーマの技術力およびイノベーション戦略の発信
・業界動向や技術トレンドに関する知見の提供
・Continuous Manufacturing、Concept Selling、Customer Segmentationなどのグローバル戦略プロジェクトの推進支援

スキル・資格

■学歴
・薬学、製剤学、化学、生化学、生物学、または関連分野の修士号以上（博士号歓迎）
・MBAなどのビジネス関連資格があれば尚可

■職務経験
・製薬業界または医薬品添加剤業界における10年以上の実務経験
・製剤開発および顧客対応を伴う技術職の経験
・医薬品添加剤および固形製剤に関する専門知識
・Technical Sales、Business Development、Marketingなど商業的要素を含む業務経験があれば尚可

■求めるスキル・コンピテンシー
・ビジネス機会を発掘・開発できる高いビジネス感覚
・パイプラインやKPI、顧客ポートフォリオの管理経験

・優れた分析力および課題解決能力
・高いステークホルダーマネジメント能力と関係構築力
・技術者およびビジネス担当者双方と効果的にコミュニケーションできるプレゼンテーション能力
・技術セミナーや顧客向けトレーニングの企画・実施経験
・グローバルマトリックス組織での業務遂行能力
・複数案件を同時に管理できるプロジェクトマネジメント能力
・自律的に行動し、成果創出に向けて周囲を巻き込みながら推進できる能力

■語学・出張
・日本語および英語での高いコミュニケーション能力（読み書き・会話）
・日本国内出張（目安30％程度）および必要に応じた海外出張への対応が可能な方

会社説明

■医薬用乳糖の製造・販売■取扱製品：局方乳糖・直打用乳糖・吸収剤用乳糖・崩壊剤など