



Assistant Sales Manager

Job Information

Recruiter

Cornerstone Recruitment Japan K.K.

Hiring Company

An international luxury furniture brand

Job ID

1456491

Industry

Other (Manufacturing)

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

Negotiable, based on experience

Refreshed

September 19th, 2025 04:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Fluent

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

[COMPANY OVERVIEW]

An international luxury furniture brand

[JOB RESPONSIBILITIES]

- Cultivate and nurture strong relationships with a diverse range of clients, spanning both individual and corporate domains. This approach ensures that our projects and specifications are given primary consideration
- Educate and persuade clients to embrace the entire product collection through engaging presentations, hospitality events, and collaborative project development.
- Adhere to the established selling process, employing various tools to effectively manage and foster future prospects.
- Manage a comprehensive client database, encompassing all potential project opportunities.

- Provide consultation and oversight for product and project development in collaboration with specifying clients, end-users, and purchasing customers.
- Deliver comprehensive product information, covering both aesthetic and functional aspects, and formulate pricing strategies aligned with project requirements.
- Regularly update a client's resource library with the complete range of the products.
- Collaborate with and offer guidance to inside sales support, working closely with a Sales Coordinator.

【REQUIREMENTS】

- A bachelor's degree or equivalent, degree in Interior Design is preferred
- 4-5 years of sales experience
- Native Japanese with fluent English skills is a must
- Computer savvy with working knowledge of MS Office including outlook, and Word; and ability to learn DON and various computer functions
- Articulate and effective communicator. Excellent communication skills both written and verbal.

【会社概要】

世界有数のマーケティングコミュニケーション企業

【職務内容】

- 個人・法人を問わず、さまざまなクライアントと強い関係を築き、育てていく。このアプローチにより、マハラムのプロジェクトと仕様が第一に考慮されることを保証する
- 魅力的なプレゼンテーション、ホスピタリティ・イベント、共同プロジェクト開発を通じて、全製品コレクションを採用するようクライアントを教育し、説得すること。
- 確立された販売プロセスを遵守し、将来の見込み客を効果的に管理・育成するための様々なツールを使用する
- すべての潜在的なプロジェクト機会を網羅する、包括的な顧客データベースを管理
- 指定顧客、エンドユーザー、購買顧客と協力して、製品およびプロジェクト開発のためのコンサルティングと監督を行う
- 美的および機能的な側面を網羅した包括的な製品情報を提供し、プロジェクト要件に沿った価格戦略を策定する
- クライアントのリソース・ライブラリーを定期的に更新し、全製品を揃える
- セールス・コーディネーターと密接に協力し、インサイド・セールス・サポートに指導を行う

【必要条件】

- 学士号または同等の学位、インテリア・デザインの学位があれば尚可
- 4-5年の営業経験
- 流暢な英語力と日本語ネイティブであること
- アウトルック、ワードなどMSオフィスの実務知識があり、DONや様々なコンピューター機能を習得できる
- 明晰で効果的な文書力と口頭での優れたコミュニケーション能力

Company Description