ラグジュアリー・デザイナーズ・コスメブランド向け法人営業（新規出店推進）｜有名ブランドの出店交渉など

ファッションに特化したECサイト『Rakuten Fashion』の運営

Job Information

Hiring Company
Rakuten Group, Inc.

Job ID
1532134

Division
ファッション事業部

Industry
Internet, Web Services

Company Type
Large Company (more than 300 employees)

Non-Japanese Ratio
Majority Non-Japanese

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards, Setagaya-ku

Salary
5 million yen ~ 8 million yen

Refreshed
November 20th, 2026 09:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 3 years

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Daily Conversation Level

Minimum Japanese Level
Fluent Level

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

＜ポジション　ラグジュアリー・デザイナーズ・コスメブランド向け法人営業（新規出店推進）＞
　有名百貨店に入っているブランド様（コスメ含む）の出店交渉を担って頂きます。
展示会など、ファッション業界のインナーサークルに入る関係を構築しながら、当ポジションでは、新規出店ブランド様獲得に伴い、流通拡大計画の策定、並びにブランドの個別要件に合わせた事業設計・提案などに携わることができます。

また、MD部門をはじめ、開発、編成などの他部門と一致団結して出店までのロードマップを引いて進めていくため、幅広く知識や経験を身につけることができます。

（初期）
　・楽天グループのビジネスについての理解を深めつつ、業界知識を生かしたRakuten Fashion ラグジュアリー・デザイナーズ・コスメゾーンへのブランド誘致。

（中期）
・大型ブランド誘致にあたり、戦略的観点からのソリューション提案。主にブランド様のブランディングを大事にしながら、流通拡大を目指すための業務設計。開発やロジ等と他部署と連携したビジネススキームの構築。

（中長期）
・目標（獲得ブランド・流通）へのアプローチ状況、及び、管理、新たなカテゴリーへの挑戦など、企画立案。またそれを遂行する為のチームビルディング。
ビジネスの成長拡大・人員増強にあたり、組織を拡充することも検討しており、担当チームを牽引してまとめる業務を担って頂くことを期待しています。

●募集背景
ラグジュアリーブランド、デザイナーズブランド、インターナショナルブランド、コスメブランドだけでなく様々なカテゴリーへの挑戦、またファッションウィーク東京の協賛活動などを通じた才能ある新進気鋭デザイナーの発掘、日本未上陸のブランドなど、拡大フェーズにあたり、多くのブランド様とのビジネス検討が進んでいます。
ブランド様の誘致、楽天のアセットを活かした課題分析と提案、ブランド様と一緒にビジネスパートナーとして事業を発展させていく担当者となります。
現在、同新規獲得職には5名程のメンバーが従事していますが、より幅広いブランドに対峙していく体制を強化するため増員を計画しています。

将来はチームを率いるリーダー、ポジションへとキャリアアップするチャンスに加え、またＭＤとの兼務などのキャリアパスの可能性もあります。

＜魅力＞
日本最大規模のファッションEC事業を運営する楽天で働くことによって、多くのブランド様（コングロマリット、インターナショナル、デザイナーズ、新進気鋭ブランド、など）との接点をもってスキル開発することができます。

例えば、楽天のアセットを活用し、ブランド様が抱えている課題に一緒に取り組むことでご出店まで導くなど、社内の他部署（開発・編成・ロジ・マーケ）を巻き込みながら事業を建て付けるにあたり、営業力だけでなく、企画力や戦略など、問題解決能力を身に付ける/生かしていただくことができます。

チャレンジが尊重される組織風土であるため、自らの積極的な改善・チームでの議論を通じて最高の成果を狙っていく行動が奨励される環境です。
その中で「Rakuten Fashion」は、楽天グループにおける注力事業の1つとして位置づけられており、昨今、高い成長率で拡大しているビジネスの一つです。自身の仕事を通じてファッション業界や社会への貢献を実感でき、ビジネス拡大と共に自身も成長できる機会があります。

働く環境
LUXURY課のビジネスディベロップメントチームに所属し、主に楽天とブランド様との架け橋として、新規ブランド獲得と流通拡大に貢献する。現在5名体制、今後のビジネス拡充とともに増員予定。

＜部署・サービスについて＞
私達はファッションに特化したECサイトである、Rakuten Fashionを運営してます。

「楽天市場」はご出店店舗様が自ら商品をご販売頂けるプラットフォームを提供するモール型ビジネスであるのに対して、「Rakuten Fashion」は楽天が自らブランド・商品の選定・仕入れを行い、マーケティング・販売・発送・カスタマーサポートまでを一気通貫で行う直販型のビジネスです。
国内大手セレクトショップ/ブランドの商品を取り扱っており、nano・universe、URBAN RESEARCH、BEAMS、snidel、GLOBAL WORKなど人気・有名ブランドに特化した販売サイトです。直近ではグローバルブランドの取り扱いも増えています。

事業としても非常に高い中期目標の達成を目指しており、以下のような大規模な投資を続けています。
・スマホアプリの展開・強化を通じた、ロイヤルカスタマー育成を推進
・継続的なTVCM等のマスマーケティングを通じた、新規顧客の獲得推進
・サービス品質強化のためのシステムプラットフォームの強化
・参考：https://www.fashionsnap.com/article/rakutenfashion-top-2023/

楽天グループ全体で、最も高い成長を期待されている事業の一つとなっています。
楽天グループの注力事業の事業拡大期に参画することで、業界に大きなインパクトを与える機会や魅力的な成長機会を得るチャンスがあり、組織拡大期であるため、近い将来にはマネジメントポジションへとキャリアアップする機会も得られます。
また、チャレンジが尊重される組織風土であるため、自らの創意工夫や関係部署との議論を通じて、最高の成果を狙っていく行動を後押しします。

雇用形態
正社員（試用期間：3ヶ月）

勤務地
楽天クリムゾンハウス
東京都世田谷区玉川一丁目14番1号

年収
想定年収500万円～800万円
ご経験、スキルに応じて応相談。

勤務時間
（所定労働時間7時間30分）　フレックスタイム制あり（コアタイム:11:00～15:00）
休憩：60分
残業：有

備考：固定残業代の相当時間：40.0時間/月

休日休暇

- 完全週休二日制　土曜　日曜　祝日　夏季3日　年末年始3日
- 【有給休暇】有（10～20日）

手当・福利厚生

- 【諸手当】通勤手当（会社規定に基づき支給）、残業手当（固定残業代制 超過分別途支給）
- 【退職金】有
- 【社会保険】健康保険　厚生年金保険　雇用保険　労災保険
- 【寮・社宅】無
- 【その他制度】カフェテリア（朝昼夜無料)/e-learning/英語研修/社員持株会/スポーツクラブ法人会員など

Required Skills

応募必要条件

- ファッション（百貨店、商社、ブランド）事業の経験、または関連業務での営業経験
- 目標達成に向けた実行力
- 定性（連携・交渉・コミュニケーション）/定量分析（KPIレビューなど）の経験

★英語要件に関する補足
TOEIC800点以上（もしくは同程度の英語力を保有している資格の証明、英語圏の大卒以上の学位証明ができること）
※TOEIC800点未満の方は、「契約社員」でのオファーとなります。
スコアをお持ちでない、もしくは証明書が無い方は、選考過程で弊社主催のTOEIC IPテストをご案内いたします。内定通知のタイミングまでには資格の証明が必要です。

【歓迎】

- ECやSCM、基本的なシステムに関する基礎知識
- Power Point, Excel ,　BIツールなどを使ってデータの分析・企画提案を行った経験

選考内容
　書類選考→面接2 - 3回→内定
内定通知のタイミングまでには資格の証明が必要です。
スコアをお持ちでない、もしくは証明書が無い方は、選考過程で弊社主催のTOEIC IPテストをご案内いたします。

Company Description