



JAC Recruitment

We are recruitment specialists around the globe

USA



PR/086728 | Sales Manager

Job Information

Recruiter

JAC Recruitment USA

Job ID

1542430

Industry

Restaurant, Food Service

Job Type

Permanent Full-time

Location

United States

Salary

Negotiable, based on experience

Refreshed

June 24th, 2025 06:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level

Minimum Japanese Level

Business Level

Minimum Education Level

Associate Degree/Diploma

Visa Status

No permission to work in Japan required

Job Description

職務概要

この役割は、戦略的な営業実行を推進し、ディストリビューターのパートナーシップを拡大し、営業チームのパフォーマンスを最適化する上で重要です。非常に意欲的で結果志向の営業マネージャーを求めており、アジアのディストリビューター管理を担当し、高い成果を上げる営業チームを指導・育成することが期待されます。

職務内容

営業戦略と実行

- アジアのディストリビューターを通じて収益と市場シェアを増加させるためのデータ駆動型営業戦略を開発・実施。
- 会社の目標と一致するように営業目標を設定し、持続可能な成長を確保。
- ディストリビューターのパフォーマンスを最大化するために価格設定、プロモーション、営業イニシアチブを推進。

- ・マーケティングチームと密接に連携し、ブランドメッセージ、プロモーションキャンペーン、マーケット戦略と一致する営業戦略を確保。
- ・ディストリビューターおよび顧客のインサイトをマーケティングチームにフィードバックし、広告、デジタルマーケティング、パッケージングの改善を支援。

ディストリビューター管理と拡大

- ・アジアのディストリビューターとの関係を管理・強化し、最適なサポートと実行を確保。
- ・ディストリビューターと協力して市場のギャップと拡大の機会を特定。
- ・ディストリビューターパートナーとの契約、価格構造、共同マーケティング活動を交渉。
- ・ディストリビューターのパフォーマンスを監視し、効率と売上の向上の機会を特定。

事業開発と市場成長

- ・主要市場で新しいディストリビューターパートナーを特定し、ブランドのリーチを拡大。
- ・市場調査と競合分析を実施し、新たな機会を特定。
- ・マーケティングと協力してプロモーションプランを開発し、ブランドの一貫性を確保。

営業チームのリーダーシップと育成

- ・営業チームをリードし、メンターとして指導し、パフォーマンス目標を超えるように管理。
- ・明確な目標、KPI、営業目標を設定し、コーチングと継続的なトレーニングを提供。
- ・高パフォーマンスの営業プロフェッショナルを採用、オンボードし、育成して結果を出す。
- ・週次営業会議を実施し、進捗を追跡し、必要に応じて戦略を調整。

営業パフォーマンス、分析、報告

- ・主要な営業指標、ディストリビューターパフォーマンス、市場動向を追跡。
- ・CRMシステムと営業予測ツールを管理し、データ駆動型の意思決定を推進。
- ・月次および四半期ごとの営業報告書をCEOおよび上級管理職に準備・提出。
- ・予算計画、営業予測、ROI分析を監督。
- ・競争力のあるポジショニングとブランドの整合性
- ・消費者トレンドと業界の変化を特定し、市場の変化に先んじる。
- ・上級管理職と密接に連携し、営業戦略をブランドポジショニングと一致させる。
- ・ビジネスが競争力を維持し、革新的で、適切な品質と価格で位置づけられるようにする。

マーケティングとの協力とブランド実行

- ・マーケティングチームと連携して、営業プロモーション、製品発売、リテラー/ディストリビューター向けキャンペーンを実行。
- ・ディストリビューターおよびクライアントのニーズに合わせた営業資料、プレゼンテーション、ピッチデッキの作成を支援。
- ・すべての営業チャネルでブランドメッセージが一貫して伝えられるようにする。
- ・マーケティングデータと消費者インサイトを活用して、営業アプローチとディストリビューターエンゲージメントを

最適化。

出張と業界参加

- ディストリビューターとの会議、展示会への参加、事業開発の機会を探るために必要に応じて出張。

応募資格 / 要件

- 飲料またはFMCGでの営業、ディストリビューター管理、およびビジネス開発の経験が3年以上。
- アジア系のディストリビューターを管理し、市場リーチを拡大する実績。
- ディストリビューターとのコミュニケーションのための日本語の堪能さ。
- 営業チームを管理・育成する強力なリーダーシップスキル。
- ディストリビューターおよびパートナーとの交渉および関係構築能力。
- CRMツール、営業分析、および予測ソフトウェアの熟練。
- プロモーション戦略に営業イニシアチブを合わせるためにマーケティングチームと協力した経験。
- 必要に応じて国内出張が必要（約30%の出張が必要）。

給与 Base USD60,000～USD120,000 + ボーナスプログラム

福利厚生 健康保険および歯科保険、休暇および病気休暇

勤務地 カリフォルニア州マリーナ・デル・レイ（オンサイト勤務）

Company Description