



## Sales Manager

### Job Information

**Hiring Company**

Implus

**Subsidiary**

IMPLUS Japan Branch

**Job ID**

1545144

**Industry**

Retail

**Company Type**

Small/Medium Company (300 employees or less) - International Company

**Non-Japanese Ratio**

Majority Japanese

**Job Type**

Permanent Full-time

**Location**

Kanagawa Prefecture

**Salary**

7 million yen ~ 8 million yen

**Salary Bonuses**

Bonuses paid on top of indicated salary.

**Refreshed**

January 29th, 2026 15:00

### General Requirements

**Minimum Experience Level**

Over 3 years

**Career Level**

Mid Career

**Minimum English Level**

Business Level (Amount Used: English usage about 10%)

**Minimum Japanese Level**

Native

**Minimum Education Level**

Bachelor's Degree

**Visa Status**

Permission to work in Japan required

### Job Description

ポジションの概要: 【仕事内容】セールスマネージャー 当社は、フットウェア、フィットネスウェアを中心とした製品を開発するブランドメーカーです。IMPLUS の持っているブランドは、フットウェアを中心として 1990 年代から、日本の多くのお客様から愛されています。また 2015 年に発売を開始しましたトリガーポイントブランドは、筋膜リリース理論の認知と共にフォームローラーカテゴリーのトップブランドに成長しました。2025 年いよいよ IMPLUS ジャパンとして、さらに日本市場にコミットメントします。あなたには、スポーツ用品店、シューズ専門店、量販店などへの提案営業をお任せします。市場トレンドを捉えた提案型営業を通じて、ブランドの成長と売上拡大を担っていただきます。我々と共に成長し

ていませんか？

- ・商品販売およびブランド拡販戦略の立案と実行・販売戦略の策定、実行・新商品の提案・売上・在庫データ分析からのフォーキャスト策定・市場トレンドおよび競合調査・チームマネジメント・チームの目標、KPI、進捗管理、コアトレーニングの設定・スポーツイベントのプロモーション、店舗イベント・ブランド認知度向上のための施策の実施・顧客との関係との構築、維持・既存顧客との緊密な関係・法人営業としての交渉・契約締結 (B to B)・新規顧客の開拓・英語力・EU および米国とのチームとの定期的なコミュニケーション・グローバル販売戦略を理解する
- 

#### Required Skills

##### 【必須経験・資格】

- ・消費財業界、スポーツ用品業界での法人営業経験（5年以上）
- ・小売業界への提案営業経験
- ・普通自動車運転免許
- ・基本的なPCスキル（Excel、PowerPoint、Word）
- ・大卒以上

英語と日本語の履歴書を添付してください

---

#### Company Description