

【営業経験者歓迎】営業で培った提案力を活かして、お客様と丁寧に向き合う＜販売スタイリスト＞

kay meは、2011年に東京・銀座で生まれた日本製アパレルブランドです。

Job Information

Hiring Company
kay me international

Job ID
1575019

Industry
Retail

Company Type
Small/Medium Company (300 employees or less)

Non-Japanese Ratio
About half Japanese

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards, Chuo-ku

Train Description
Ginza Line Station

Salary
4 million yen ~ 7 million yen

Work Hours
実働8時間 / 休憩60分のシフト制

Holidays
週休二日制 (シフト勤務)

Refreshed
November 4th, 2026 09:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 3 years

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Daily Conversation Level

Minimum Japanese Level
Business Level

Minimum Education Level
High-School

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

法人営業で培った提案力や関係構築力を活かし、働く女性のキャリアを支えるスタイリストとして活躍してみませんか？

【業務内容】
・店舗でのお客様との関係構築とコーディネートのご提案
・お客様のライフスタイルや用途に合わせたTPO提案
・店舗イベントやキャンペーンの企画・運営サポート
・VMDをはじめとした店舗づくり

【営業経験者が活躍できる理由】
kay meのスタイリストは「ただ商品を売る」のではなく、お客様の課題をヒアリングし、TPOに合わせた最適な提案をおこないます。
これは営業で培った「お客様の課題を理解し、解決策を提案する」スキルそのものです。
例えば、インタビュー取材を受けるお客様には「どんな場所で、どのような取材があるのか」を細かくヒアリングし、その場に最適なコーディネートをご提案します。

【働きやすい環境】
・シフト制で勤務時間が明確
・ハイパフォーマーの行動を基にしたオリジナルメソッドあり
・弊社製品を制服として支給：シーズンごとに対象リスト内から支給

【キャリアの広がり】
『挑戦する人を応援する』をミッションに掲げている弊社では、販売業務だけではなく店舗経営・PR・マーケティング業務などへも希望に応じてジョブチェンジが可能です。

【想定年収】
420万円 ~ 700万円
※スキル・経験に応じて決定

＜月給制＞
基本給：262,200円 ~ 436,900 円
固定残業代（45h分）：87,800円 ~ 146,400円
月給（上記合計金額）： 350,000円 ~ 583,300 円

【勤務地】※ご希望に応じてご相談ください
①銀座本店：1名募集中
東京都中央区銀座4-3-10銀座中央ビル10階
②有楽町店：1名募集中
東京都千代田区有楽町2-7-1有楽町マルイ4階
③日本橋店：1名募集中
東京都中央区日本橋2丁目4-1　高島屋本館 3F

【時間】
実働8時間 / 休憩60分のシフト制

【kay meとは】
代表の毛見が「働く女性のサポートが何かできないか？」と考え、『挑戦する人を応援する』をミッションに、2011年に設立されたD2Cアパレル会社です。
グローバルオンラインサイトでの販売に加え日本（東京、大阪、京都）、シンガポール、香港などで店舗を展開し、
「Made in Japan の機能性服を世界へ」を合言葉にアジアや北米へとグローバル展開をおこなっております。

元経営コンサルタントである毛見が、働く女性のためにデザインしたkay meは、キャスターや女優、著名ビジネスパーソン、皇室や政治家など様々なセレブリティにも愛用されています。

グローバルなIT開発やオンラインマーケティングチームを中核都市、今後はアパレル以外の領域にも進出予定。

【kay meウェアの特徴】
https://youtu.be/eXK88YmNoAg

・【快適性】表地、裏地、糸の全てがストレッチ素材でできているため、長時間着用しても疲れない
・【時短性】丸めてシワにならず、洗濯機で洗える素材だけで作るので、アイロンやクリーニング不要
・【一瞬できちんと】立体的なパターン開発や縫製技術を取り入れエレガントで着やせすると評判

また、日本の技術力を世界へ広げるため、製造には以下の取り組みをおこなっております。
・表地、裏地、糸の全てがストレッチ素材であるため、技術力のある日本の工場で製造されている
・京都の染色工場が着物を自宅で洗えない課題を解決するために特別に製造した特許薬剤を使用

【kay meの3つのサスティナブルな取り組み】
・動物の犠牲の上に成り立つ製品を作らない
⇒高品質の代替え素材を利用しています

・セールをおこなわない
⇒工場の技術力を後世に残すため、フェアトレードを大切にしています
　また、各店舗 / オンライン問わず、いつどこで購入しても同じ価格で提供しています

・過剰製造はしない
⇒生産前にオンラインサーベイを実施し、販売料・販売数を予測し製造量を調整しています

【ベンチャー企業としての受賞歴】
DBJ（日本政策投資銀行）　女性企業大賞
英国商工会議所　アントレプレナーオブザイヤー　など
いずれもグローバルマーケティングとグローバルポテンシャルを評価され受賞

【経営陣】
早稲田大学卒業後→ベネッセコーポレーション　→　PwC　→　ボストンコンサルティンググループを経たCEO兼創業者のほか、米国シリコンバレーにてグローバルテクノロジー企業出身が　CIOを務めるなど多様なバックグラウンドから成る

【事業・業界の特徴】
中長期展望：
・アジア・北米へのグローバル展開加速
・アパレル以外の新領域進出予定
・「Made in Japan」ブランドの海外展開によるD2C市場拡大

業界将来性：
・働く女性の増加とライフスタイル変化により機能性アパレル需要拡大
・サステナブル志向の高まりによるフェアトレード重視の事業モデルが時代に適合
・コロナ後の働き方変化で「快適で高品質なビジネスウェア」へのニーズ増加
・「Made in Japan」「日本ブランド」としての優位性

【社長方針、ポリシー、魅力】
方針：「挑戦する人を応援する」をミッションとし、働く女性のサポートを事業の核とする
ポリシー：
・サステナブル経営（動物由来素材不使用、セールをしない、過剰製造をしない）
・日本の技術力を世界に発信
・フェアトレードの実践

会社の魅力：
・社会課題解決型ビジネスモデル
・グローバル展開での成長機会
・高品質・高付加価値商品による差別化戦略
・多様な人財からなる実力や成果を重んじる組織

Required Skills

【必須スキル / 経験】
以下いずれかのご経験
・法人営業または個人営業のご経験（3年以上）
・高単価商材の販売経験（3年以上）
※アパレル経験は必須ではありません

【歓迎スキル / 経験】
・ラグジュアリーアパレル、宝飾、車、不動産、ブライダル等の販売経験
・管理職経験（店長・副店長等）
・日常会話程度の英語スキル
・ベンチャー企業やスタートアップ企業での就業経験 / ご興味をお持ちの方

【求める人物像】
・提案でお客様を導くのが好きな方
・挑戦意欲が高く、成長を実感したい方
・店長・マネージャーとしてのキャリアアップを目指す方

Company Description