



【アカウントマネージャー/ラグジュアリー製品部門】＜新設ポジション＞米国に本拠を置く「BOSE」の日本法人/英語力必須

✓日本市場における既存ディストリビューターの管理・アジア市場の更なる拡大を推進

Job Information

Hiring Company

BOSE Automotive G.K.

Subsidiary

ボーズ合同会社

Job ID

1583995

Industry

Machinery

Company Type

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

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Minato-ku

Train Description

Nanboku Line, Roppongi Itchome Station

Salary

6 million yen ~ 10 million yen

Work Hours

フレックスタイム制（フルフレックス）※標準的な勤務時間帯：9:15～18:00（休憩時間：60分）

Holidays

完全週休2日制（土日祝）

Refreshed

March 31st, 2026 00:00

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

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

■このポジションの魅力

- APAC全域を担当し、語学力を活かしてグローバルに活躍できる営業ポジション
- HiFiオーディオ領域で専門性と営業力を同時に高められる環境
- 既存深耕+新規開拓で裁量大きくビジネス拡大に貢献できるやりがい

■ポジション概要

Boseグループ（McIntosh Group – 世界的なプレミアムオーディオリーダー）のラグジュアリー製品部門において、新たにアカウントマネージャー職を新設予定です。これまでは香港を拠点としておりましたが、今回、東京と韓国に1名ずつ採用することになりました。

おもな業務内容は、日本市場における既存ディストリビューターの管理に加え、韓国拠点のアカウントマネージャーと協働しながら、アジア各国での新規市場開拓を推進いただくことです。

※管理職ではなく Individual Contributor（個人貢献者）としての役割となります。

■具体的な職務内容

- 既存顧客との関係維持および新規顧客の開拓（会社戦略に基づく）
- 市場情報の定期収集および営業チームと連携した販売戦略の立案
- 需要予測および在庫状況のモニタリング
- 担当エリアにおける売上目標の達成および売上拡大の推進
- 顧客向けトレーニングおよびコーチングの実施、製品・企業のプロモーション
- その他、随時発生する業務およびプロジェクトへの対応

■当社について

ボーズ合同会社は米国に本拠を置き、「音は世界で最も強力な力である」という信念のもと、60年以上にわたり革新・卓越性・独立性を軸に成長してきたグローバル企業です。顧客志向を徹底し、オーディオ技術を通じて人々の体験を変革し続けています。

現在は新たな成長フェーズに入り、オーディオ・自動車・ラグジュアリー領域などにおいて、次世代のプレミアム体験の創出に取り組んでいます。

【雇用形態】

正社員（期間の定めなし）

※試用期間あり、3ヶ月

【給与】

予定年収：600万円～1,000万円（年俸制）+ Bonus

※上記はあくまで目安であり、経験・年齢によって変動する可能性があります。

■残業手当：あり

■昇給：あり

【就業時間】

フレックスタイム制（フルフレックス）

■標準的な勤務時間帯：9:15～18:00（休憩時間：60分）

■時間外労働有無：有

※社員のワークライフバランスを重視する方針で、残業は極力抑える方針です。

【勤務地】

本社：東京都港区六本木1-4-5 アークヒルズサウスタワー 13F

（変更の範囲：会社の定める事業所）

■勤務地最寄駅：地下鉄南北線／六本木1丁目駅

■受動喫煙対策：屋内全面禁煙

■転勤：無

■在宅勤務・リモートワーク：相談可

【休日休暇】

- 年間休日120日
- 完全週休2日制（土日祝）
※基本は週5日平日勤務（展示会・研修・ロードショー等により週末・祝日勤務の可能性あり）
- 年末年始休暇
- 慶弔休暇
- 有給休暇（年間10～20日）※下限日数は、入社半年経過後の付与日数となります
- 看護休暇
- リフレッシュ休暇
- 育児・介護休業

【待遇・福利厚生】

- 通勤手当（月15万円迄）
- 社会保険（健康保険、厚生年金保険、雇用保険、労災保険）
- 退職金制度：確定拠出年金制度（401k）有
- 教育制度（OJT中心）
- 社員販売
- 福利厚生倶楽部
- 育児・介護休業

Required Skills

【必須要件】

- BtoB営業経験 5年以上
- 日本語・英語ともにビジネスレベル以上
- Microsoft Officeの基本スキル（特にExcel・PowerPoint）
- APACエリアへの出張が可能な方

【歓迎要件】

- ラグジュアリー製品やオーディオ・ハイファイ、家電関連の知識・経験
- Oracle NetSuiteおよびSAPの使用経験

【求める人物像】

- 高いコミュニケーション能力および営業推進力（結果志向）
- 主体的に行動できる方（セルフスターター）
- プレッシャーのある環境でも業務遂行できる方
- チームワークを重視できる方

Company Description