



【マーケティング/店舗戦略】米国に本拠を置く外資系企業「BOSE」の日本法人◆英語を活かす/フルフレックス・在宅制度有

✓店舗でのディスプレイ戦略など、“理想のBose体験”を創るポジション

Job Information

Hiring Company

BOSE Automotive G.K.

Subsidiary

ボーズ合同会社

Job ID

1583996

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

7 million yen ~ 9 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

June 2nd, 2026 12:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Daily Conversation

Minimum Japanese Level

Native

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

- ・グローバルブランドのリテール戦略に直接関与できる
- ・店舗体験・マーケティング・営業を横断したダイナミックな業務
- ・英語力を活かし、国内外の関係者と連携しながらビジネスを推進できる
- ・音響・プレミアム製品の最前線でブランド価値向上に貢献

■ポジション概要

Retail Operations & Experience Manager として、リセラー（販売代理店）における店頭体験（Retail Experience）の企画・実行・改善をリードし、売上最大化およびブランド価値向上を担うポジションです。

■主な業務内容

<リテール運営・店頭実行>

- ・担当リセラーにおけるリテール体験プランの策定・実行
- ・店頭施策の最適化によるPOS生産性の最大化
 - ブランド表現・売場配置の最適化
 - 商品・ディスプレイ・コンテンツの品質管理
 - 店舗メンテナンス
 - Boseの技術力を体感できる音響体験の演出
- ・販売スタッフ/プロモーターの管理
- ・在庫最適化（サプライチェーンとの連携）
- ・RSP（販売員）教育・啓蒙活動の推進
- ・新製品ローンチの企画・展開管理

<社内連携・プロジェクト推進>

- ・リセラーチームと連携し、国別・顧客別の年間目標を策定・達成
- ・リテール戦略および実行プランの策定・推進
- ・社内関係部門（MD、トレーニング、SCM、マーケ等）との連携
- ・外部パートナー（3PL）の選定・契約交渉・パフォーマンス管理
- ・店舗体験向上に向けたグローバル施策の導入・改善
- ・KPI管理およびレポート（売上、生産性、教育、サービス等）
- ・各種予算管理（マーチャンダイジング、教育、フィールド運営など）
- ・施策効果の分析および改善提案
- ・リセラー契約遵守の推進およびROI測定
- ・グローバルチームへの市場インサイト提供

<リセラーとの協働>

- ・店舗情報（売場、フォーマット、担当者等）の管理
- ・共同事業計画（Joint Business Plan）の策定・推進
- ・店舗オペレーション改善プランの立案・実行
- ・販売促進施策の導入・推進（売上拡大）
- ・製品導入・ディスプレイ・教育・販促の最適化提案
- ・サプライチェーンと連携した売上最大化施策
- ・販売員教育（RSP）の企画・実施・評価
- ・店舗巡回による実行状況の確認と改善推進
- ・市場・顧客インサイトの収集および戦略への反映

■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：700万円～900万円（年俸制）

※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）
- 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】**

- 店舗販売を管理運営、リテールマーケティング、トレードマーケティングのご経験
- 日常会話レベル以上の英語

【歓迎要件】

- 家電や音響製品のご経験
- ビジネスレベルの英語力

【選考について】

- オンライン面接：可

Company Description