



Understanding People

Wholesale Sales Manager / 卸売営業マネージャー

Luxury skincare brand

Job Information

Recruiter

Specialized Group

Job ID

1595321

Industry

Daily Necessities, Cosmetics

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

Negotiable, based on experience

Refreshed

June 5th, 2026 17:38

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

Wholesale Sales Manager 卸売営業マネージャー - Hotel Spa & Salon (13M JPY+, Independent Role)

Our client, a renowned international luxury skincare brand, is seeking a Wholesale Sales Manager for their Hotel Spa & Salon Division in Japan. This role offers the opportunity to lead the development of high-impact partnerships with top-tier hotel spas and salons, shaping the brand's growth in the region. Enjoy a competitive salary of up to 13M JPY, along with the autonomy to work independently and collaborate with an international team.

Key Responsibilities:

- Identify and develop partnerships with hotel spa and salon chains
- Drive performance of existing hotel spa and salon partners
- Lead negotiations and onboarding of new partners

- Develop tailored plans to increase treatment revenue and product sales
- Collaborate with partners to enhance guest experience and treatment quality
- Ensure brand positioning as a leading luxury skincare brand
- Support product launches and brand activations

Qualifications:

- 8–10+ years in luxury beauty, spa, or hospitality roles
- Strong experience in B2B sales, partnerships, or key account management
- Fluent Japanese speaker with working permit in Japan
- Excellent communication and negotiation skills
- Experience with luxury skincare or perfume brands is preferred but not mandatory

国際的に有名なラグジュアリースキンケアブランドである当社クライアントは、日本におけるホテルスパ&サロン部門での卸売営業マネージャーを募集しています。このポジションは、トップクラスのホテルスパやサロンとのパートナーシップを開発し、ブランドの成長を地域で形作る絶好のチャンスです。年間最大1,300万円の競争力のある給与に加え、独立した働き方を実現し、国際的なチームと協力することができます。

主な業務内容：

- ホテルスパやサロンチェーンとのパートナーシップを開拓・発展
- 既存のホテルスパやサロンパートナーのパフォーマンスを向上
- 新規パートナーの交渉とオンボーディングをリード
- 売上と製品販売を増加させるためのカスタマイズされたプランを開発
- パートナーと協力し、ゲスト体験とトリートメントの質を向上
- ラグジュアリースキンケアブランドとしてのブランドポジショニングを確立
- 製品発売とブランドアクティベーションをサポート

応募資格：

- ラグジュアリービューティー、スパ、またはホスピタリティー業界での8〜10年以上の経験
- B2B営業、パートナーシップ、またはキーパーソンアカウント管理の豊富な経験
- 日本語に堪能で、日本での就労許可を有する方
- 優れたコミュニケーション能力と交渉力
- ラグジュアリースキンケアまたは香水ブランドでの経験があれば尚可

Company Description