



【東京 | 直行直帰】 Care Sales (コンタクトレンズケア商品の営業)

Job Information

Recruiter

JAC International Co., Ltd.

Hiring Company

米国発眼科用医療機器・アイケアカンパニー

Job ID

1595643

Industry

Medical Device

Company Type

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

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

5 million yen ~ 6.5 million yen

Salary Bonuses

Bonuses included in indicated salary.

Work Hours

9 : 0 0 ~ 1 7 : 3 0 (一日あたりのみなし労働時間 : 7 時間 3 0 分)

Refreshed

July 7th, 2026 06:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

None

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

仕事内容

【ポジションの概要】

Care Salesは消費者・ショッパーの最終ジャーニーである店頭/ECサイトを通じて、幅広くレンズケア製品(コンタクトレンズの洗浄液とその容器)を届ける重要な役割を担うポジションです。

担当する主要キーアカウントに会社の代表として、企業対企業の強固なパートナーシップを構築し、戦略立案・実行を通じて、継続的に競合優位性のある店頭展開を実現します。

また、同時に主要キーアカウントの「カテゴリーグロースパートナー」として、自社ブランドの成長にとどまらず、カテゴリー全体実績の底上げを通じて、企業の価値向上にも責任を持ちます。

販売データやショッパー購買履歴をもとに、売場・販促を設計し、小売パートナーとともにカテゴリー成長を創り出す役割を担います。

必要に応じて、営業・マーケティングがチームで意思決定を行い、ブランド価値を店頭体験へと変換していく、その中心に立つポジションです。

また、働き方においても大きな裁量があり、直行・直帰を基本とし、業務に応じて働く場所や時間を柔軟に設計できます。

「自分のアイデアで売場を変える」「チームで市場を動かす」そんな手応えのある仕事に挑戦したい方を歓迎します。

【ミッション】

主要キーアカウントのセルアウトに責任を持ち、中長期的な売上成長を実現する

コンタクトケア用品市場におけるシェアNo.1の維持・獲得に貢献する

以下KPIの達成・改善：

- 利益額および利益率
- トレード投資（トレードファンド）のROI最大化
- 配荷・棚割などのセールスファンダメンタルズの向上

【役割と責任】

戦略的パートナーシップの構築：

- 主要キーアカウントの戦略および価値を置くポイント（Customer Value）を深く理解
- 双方にとって価値のあるWin-Winの関係構築に向けた機会創出
- 意思決定プロセス（Decision Mapping）の把握と攻略戦略の策定
- 自社と顧客双方の利益が最大化される「Sweet Spot」を特定し、協働関係を推進
- 消費者・ショッパーの購買行動に基づいたIn-store/Digital施策の立案・実行による差別化
- 「誰に・いつ・何を提案するか」を明確にした具体的なアクションプランの設計・実行

ビジネスプランニングの遂行：

- 主要キーアカウントごとの課題・価値に基づいたセリングストーリーの構築（Value Driven Selling）
- アカウント戦略に基づく継続的なアプローチとPDCAサイクルの推進
- 提案のクロージングから実行、フォローアップまで一貫した管理
- 店頭具現化の実行クオリティを高め、競合優位性のある売場環境を実現

福利厚生

- 退職金制度（キャッシュバランスプラン）
- 補償制度（死亡保障、入院時の医療保障）加入
- 福利厚生アウトソーシング
- ベネフィット・ワンの利用+カフェテリアプラン利用
- 有償購入制度（自社製品購入）

Required Skills

【必須】

- コンシューマー/retail業界（FMCG等）における営業の経験（4～5年以上）
- 必須PCスキル（Excel, Word, PowerPoint）
- 普通自動車運転免許

【歓迎】

- Retail営業において「棚取」「棚割」の経験・ノウハウがある方
- 応用PCスキル（i-Canvas（Intage市場データ、StoreManagerGX（棚割ソフト））

【ビジネススキル】

- 多様なステークホルダーを巻き込み、影響力を発揮できるコミュニケーション能力
- 主要キーマンに対する戦略的関係構築力
- 論理的かつ柔軟な問題解決能力
- インサイトを基点とした戦略立案および実行力
- 売上・利益・投資対効果（ROI）を管理するビジネスマネジメント力
- メンバーの育成およびチーム成果を最大化するリーダーシップ
- 小売業の販売実績データ（POS/ID-POS等）を活用した仮説構築と提案力

【業界・市場知識】

- FMCG（消費財）業界および競合環境に関する知識
- 小売業および卸業の構造・商習慣への理解
- ショッパーインサイトおよび消費者行動の理解

Company Description