



【東京/表参道】 Wholesale Director ♦ 英語力が活かせる ♦ フレックス ♦

«SHOEMAKERS SINCE 1825»靴は「履く」ではなく「包む」もの。

Job Information

Hiring Company

Clarks Japan Co., Ltd

Job ID

1601286

Industry

Retail

Company Type

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

Non-Japanese Ratio

(Almost) All Japanese

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Minato-ku

Train Description

Ginza Line, Gaien Mae Station

Salary

10 million yen ~ Negotiable, based on experience

Holidays

完全週休二日制、年次有給休暇、慶弔休暇、夏季休暇、傷病休暇、年末年始休暇

Refreshed

September 10th, 2026 01:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 10 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level (Amount Used: English usage about 25%)

Minimum Japanese Level

Business Level

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

イギリス老舗靴ブランドのClarksではWholesale Directorを募集しております。

ポジション：

職務内容：

- ・卸売ビジネス領域における販売戦略の立案および実行。
- ・ローカルチームと連携し、グローバルチームとの戦略合意を形成。
- ・事前設定された目標に対し、売上数量および利益の達成に向けたクラークス日本および韓国の卸売事業全体のマネジメント。
- ・常にグローバルのブランドガイドラインに基づき、一貫したブランドイメージを提供し、ブランドを代表する責任を担う。
- ・市場および消費者の専門的理解に基づき、市場洞察（競合情報）および将来の成長ビジョンを提供。
- ・提供される商品・サービスの品質の一貫性を確保するため、外部代理店およびサプライヤーを継続的にレビュー。
- ・週次・月次・四半期レポートを通じた事業パフォーマンスのレビューおよび改善計画の策定。
- ・予測および実績の正確な理解に基づくPL（損益）管理を含む予算統制。
- ・関連コストの適切な管理により、利益貢献を最大化。
- ・チームメンバー2名のコーチングおよびマネジメントを通じて目標達成と組織エンゲージメントの向上を促進。
- ・KPI：売上、販売足数（ペア数）、粗利益の目標超過達成。販売戦略の一貫性あるタイムリーな実行。主要な事業成果、課題、機会に関する週次／月次レポート。全機能と連携しながら、シーズナルGTM（Go-To-Market）計画、ショールーム設営、主要顧客（KA）向けプレゼンテーションの統括・実行。

報酬と福利厚生：

- ・現年収・経験・スキルを総合的に判断
- ・フレックスタイム制、完全週休二日制（土日祝休み）
- ・年次有給休暇・夏季休暇・傷病休暇・慶弔休暇・年末年始休暇など
- ・退職金制度
- ・社員販売制度
- ・オンライン英語レッスン

オフィス：表参道駅から徒歩5分

Required Skills

応募要件：

- ・日本・韓国のマーケットにおける卸売ビジネスに関する知識。
- ・販売戦略を実行する能力。
- ・商務および財務に関する洞察力。
- ・成長戦略をリードするための主体性。
- ・高い意思決定力および問題解決能力。
- ・PCスキル（Word、Excel、Outlook、PowerPoint）
- ・組織内外のあらゆるレベルにおける明確なコミュニケーション能力
- ・ビジネスレベルの日本語および英語、韓国語ができれば尚可

Company Description