



≪アウトドア業界≫ Market Place Specialist 募集 ◆卸営業の経験を活かす ◆英語日常レベル歓迎

★米国発の外資系アパレル企業★世界中で愛されているシューズブランド『KEEN』

Job Information

Hiring Company

[Keen Japan K.K.](#)

Job ID

1602559

Industry

Apparel, Fashion

Company Type

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

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Minato-ku

Salary

4 million yen ~ 7 million yen

Work Hours

10 : 00 ~ 15 : 00をコアタイムとするフレックスタイム制 (8H / 日)

Holidays

週休2 制 (祝)

Refreshed

September 11th, 2026 06:00

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

≪募集要項・本ポジションの魅力≫

- 卸営業をメインに、Amazon等ECモールの販売戦略にも携わり、KEENブランドの成長を推進
- グローバルチームとの連携機会もあり、英語に抵抗がない方は語学力を活かせる環境
- アウトドア文化や環境保護活動に関心を持ちながら、世界的シューズブランドに貢献できる

- ・外資系企業の柔軟な環境で、フレックス勤務や社員割引、カフェテリア制度を利用できる

【業務内容】

Marketplace Specialistは、出店している各モールでの予算達成とビジネス拡大に貢献していただきます。主にAmazon（Vendor）を中心に、自社の売上や市場分析のもと、適切な買い付けと効果的な販売施策を実行していただきます。アウトドアシューズを主力商材としているため、季節変動も加味したタイムリーなECモールの管理と運営を行っていただき、売上および利益の最大化に寄与していただきます。

< Essential Responsibilities >

- ・売上予算管理、在庫や納品調整、商品登録情報管理
- ・週間・月間の売上データ報告（Sell-In, Sell-Throughの管理）、顧客データ解析
- ・競合他社の動向調査と市場調査による運営改善課題の抽出
- ・各データに基づく、各モールの運営改善策の提案と実施
- ・展示会（年2回）での買付数量の確定と取引先への提案、その後の販売計画の策定
- ・各モール取引担当先からの問い合わせ、クレーム対応
- ・各モールへの商品情報、画像登録および管理
- ・商品及び商品一覧ページ・検索エンジン最適化（SEO対策）の実施
- ・販売促進施策の企画・実施（セール設定・トピックス等）
- ・各施策に關担当顧客とのWEEKLYやMONTHLYの定例MTGの資料作成や運営するレポートの作成と配信業務
- ・各サイトを見やすく、お客様目線になって、商品画像メンテナンスやサイト構築を行う
- ・Amazon AMS（広告）のdirectionを行い、売りたいものを、適切に広告を使用して販売する

< Scope and Complexity >

Marketplace Specialistは日本のSales部門に所属し、Marketplace Section Managerにレポートします。取引先との良好な関係維持とビジネス拡大を目指し、的確かつ丁寧な対応を通じ、会社とブランドへの信頼を高めていただきます。また、社内においては買い付け数量の調整、在庫調整、出荷担当チームとの連携など、高いコミュニケーション能力と調整能力が求められます。また市場環境の変化の激しいEC業界において新しい技術やツールを積極的にビジネスに取り入れることも必要です。

【雇用形態】

正社員

【給与】

年収：400万円 ～ 700万円

■給与改定：年1回 / 4

■賞与：年1回 / 3

【就業時間】

10：00～15：00をコアタイムとするフレックスタイム制（8H / 日）

■標準時間：9：00～18：00

【勤務地】

東京都港区北青山1-3-6 SIビル青山6F

■受動喫煙対策：屋内全面禁煙

【休日休暇】

- ・年間休 121
- ・週休2 制（祝）
- ・有給休暇（社後6ヶ月経過で10 付与）
- ・夏季休暇（1）
- ・年末年始休暇（3）
- ・慶弔休暇
- ・産前産後休暇・育児休暇
- ・介護休暇

【待遇・福利厚生】

- ・社会保険完備（雇、労災、健康、厚生年）
- ・社員割引
- ・オフィス内カフェテリア（ドリンク、スナック）
- ・社員交流イベント
- ・定期健康診断
- ・インフルエンザ予防接種
- ・勤続表彰
- ・確定拠出年金
- ・オンライン講座

Required Skills

【必須要件】

- ・卸営業のご経験があり方（3年以上あると尚可）
- ・Microsoft Excel 中級レベル（基本表計算、xlookup, vlookup, sumif関数やピボットの使用経験）
- ・Microsoft PowerPoint中級レベル（見やすく理解しやすいプレゼン資料を作成できる）

【歓迎要件】

- ・シューズ・スポーツ・アウトドア・ファッション業界でのECモール（Amazon、楽天、RakutenFashion、ZOZOなど）または、自社EC運用経験（3年以上あると尚可）
- ・バイイングスキルがある方（小売店またはメーカーでのフューチャーオーダー経験者）
- ・ブランディングビジネスを理解し、推進した経験
- ・プロジェクトマネジメントの経験
- ・ECモールでの広告運用経験
- ・ECモールへの出店準備に携わったことがある方
- ・セールス経験あるいは、小売販売経験のある方
- ・photoshop等の画像加工ツールが使える方（リサイズやロゴ入れ等の簡易的な内容）
- ・ECサイト用商材の撮影経験、実施経験のある方
- ・社内在庫システムとして、SAPを使用していた方
- ・海外とのメールやMTGを英語で行える方。
- ・Amazon社との取引をVendorとして行い、Vendor Centralを使っていた方。
- ・Amazon AMS（広告運用）の経験がある方。

【求める人物像】

- ・他者と協働でき、良好な関係を構築するコミュニケーション力（取引モール先以外にも社内関連部署、業務委託・外注先とのコミュニケーションも多いです）
- ・WEB全般への知識と理解・新しい知識への習得意欲のある方
- ・正確なデータを取り扱える能力
- ・スケジュール管理、タイムマネジメント能力
- ・課題に対して自ら考えて行動でき、解決・改善へ熱意をもって取り組める方
- ・会社の推奨するアウトドアや社会貢献、環境保護活動に関する高い興味関心と参加意欲

Company Description