LABOTTEGA

【法人営業/責任者クラス】＜イタリア本社・外資系＞五つ星・高級ホテルへアメニティを提案／消費財・ホテル業界ご経験者歓迎

✓事業拡大に伴い、組織を牽引いただける方を募集 ✓営業＆マネジメント経験を活かす

Job Information

Hiring Company
La Bottega Japan Co.,Ltd

Job ID
1608131

Industry
Daily Necessities, Cosmetics

Company Type
Large Company (more than 300 employees) - International Company

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards, Minato-ku

Train Description
Toei Asakusa Line, Daimon Station

Salary
6 million yen ~ 8 million yen

Work Hours
09:30-18:30 休憩：60分

Holidays
完全週休2日制（土日）、祝日

Refreshed
November 5th, 2026 00:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 6 years

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Business Level

Minimum Japanese Level
Native Level

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

求人のポイント

- イタリアに本社を構える外資系企業：本社や海外拠点との連携で日常的に英語を活かせる環境です。
- 有名ブランドをラグジュアリーホテルへ提案：世界中のファッション・コスメなど約100ブランドのライセンスを保有。顧客の要望に合わせた幅広い提案が可能です。
- メリハリをつけて働ける環境：年間休日123日、平均残業10時間以下。月に1週間程度、国内ホテルへの出張が発生します。
- 法人営業＋マネジメント経験をお持ちの方へ：事業拡大により営業メンバーも増員中。推進力を持って組織を牽引いただける方、ぜひご応募ください。

La Bottega Japan株式会社（ホームページ：https://www.labottega.com）
当社はイタリアに本社を構える世界的にも有名な外資系企業で、有名化粧品・ファッションブランドの独占ライセンスを持ち、ラグジュアリーホテルを対象とした世界中の著名なブランドとコラボレーションを行っております。
アジア進出から10年を迎え現在も急成長を続けており、高まるインバウンド需要から上海、香港、シンガポールに次ぐ４番目のオフィスとして、2023年にLa Bottega Japan株式会社が設立されました。
日本法人としては立ち上げのフェーズとなりますが、グローバル全体では40年以上の歴史を持ち、1,000人以上の従業員が世界各地で活躍しております。

職務内容
当社のセールス責任者として、既存顧客との関係構築・深耕、新規ビジネスの開拓に加え、国内市場における営業戦略の立案・実行をお任せします。
また、5~7名程度のセールスチームをマネジメントし、メンバーの育成・業務管理を行いながら、チーム全体の売上成長を牽引していただきます。

【具体的には】

- 国内営業戦略・販売計画の立案および実行
- 既存顧客の管理・深耕、新規ビジネスの開拓
- 国内の代理店・販売代理店の管理
- 市場動向の調査・販売予測および売上管理
- セールスチーム（5~7名程度）のマネジメント・育成
- 販売プロセス・プロジェクトの管理および改善
- 顧客・代理店との商談、契約交渉、関係構築
- 経営層・関連部署と連携した営業施策の推進

※1ヶ月の中で、1週間程度の出張が生じます。
　休日出勤した分は別途振替休日を取得していただきます。
※試用期間中の職務内容：本採用時と同様の予定

◆取り扱いブランド◆
世界的に有名なブランドをホテル向けアメニティとして展開しています。

- ETRO / エトロ
- DIPTYQUE / ディプティック
- CARTHUSIA / カルトゥージヤ
- PANPURI / パンピューリ
- MALIN+GOETS/マリン＆ゴッツ　など

◆主な取引先である五つ星ホテル◆
国内では200件以上の高級ホテルで展開しております！

- ザ ペニンシュラ
- ザ リッツカールトン
- フォーシーズンズ
- アンダーズ
- Wホテル　など

雇用形態：正社員
期間の定め：無
試用期間：有・6ヶ月
※試用期間中の労働条件：本採用時と同様の予定

想定年収：600万円~800万円（経験スキル考慮の上決定）
※月給に月35時間分のみなし残業代を含みます。（超過分は別途支給）
昇給・賞与：昇給1回、賞与1回（業績による ※昨年支給実績あり）
就業制度：固定労働時間制
諸手当：通勤手当、出張手当

就業時間
09:30-18:30 休憩：60分
所定外労働時間：有

勤務地
〒105-0012 東京都港区芝大門1-8-1 JP-BASE芝大門2F
＜アクセス＞
都営浅草線 大門 徒歩 2分
JR山手線 浜松町 徒歩 6分

転勤：無

休日・休暇
年間123日
完全週休2日制（土・日・祝日）、夏季休暇、年末年始、有給休暇（10日~／入社半年後付与）、振替休日

社会保険
健康保険、雇用保険、労災保険、厚生年金

Required Skills

【必須】

- 法人向けの営業経験（5年以上）
- マネジメント経験（規模不問）
- ビジネスレベルの英語力

【歓迎】

- ホテルや消費財業界での経験
- ファッションやライフスタイル分野に興味がある方

Company Description