



Understanding People

Wholesale Account Manager / ホールセール営業

新規販売チャネル開拓をリード

Job Information

Recruiter

Specialized Group

Job ID

1610045

Industry

Retail

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

Negotiable, based on experience

Refreshed

September 1st, 2026 17:33

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

Account Manager - Wholesale Sales アカウントマネージャー ホールセール営業

Overview

Our client is seeking an Account Manager (Wholesale) to lead new channel development for a growing eyewear brand expanding into sports, outdoor, golf, marine, and lifestyle sectors in Japan. This role offers the unique opportunity to build new business foundations and strategic partnerships, driving brand reach and sales growth in untapped markets. Benefits include a key leadership position with broad responsibilities in channel strategy, marketing collaboration, and direct impact on brand expansion.

主な責任:

- ・スポーツおよびライフスタイル分野における新規販売チャネルの開発を主導する
- ・主要な卸売アカウントとの戦略的パートナーシップを確立および管理する
- ・販売KPIを監視・分析し、パートナーのパフォーマンスを最適化する

- パートナーの在庫レベルを維持するために注文および配送プロセスを管理する
- チャンネル戦略および流通計画を策定・実施する
- マーケティングと連携してプロモーションイベントやキャンペーンの計画・実行を行う
- 市場、競合、販売データの分析を実施し、戦略に反映させる
- ターゲットを絞ったアカウントプランニングを通じてブランドのリーチ拡大を推進する
- 社内チームと調整し、販売およびマーケティング施策を連携させる
- 有利な卸売契約を確保するために条件や合意内容の交渉を行う

要件:

- 流暢な日本語能力（必須）
- スポーツまたはアウトドア製品の販売経験（望ましい）
- 卸売アカウント管理の実績
- 販売および市場データの分析能力
- 日本国内での新規販売チャネル開拓経験（望ましい）
- 戦略的パートナーシップのための強力な交渉力
- スポーツ、アウトドア、ゴルフ、マリンスポーツ小売チャネルの知識
- マーケティングおよび販促イベント企画の知識
- CRMおよび販売追跡ツール（例：セールスフォース）の習熟度
- チャンネル戦略の立案および実行能力

Company Description