

Country Manager / Head of Business Development（Japan）

株式会社amondz labでの募集です。 事業企画・事業開発のご経験のある方…

Job Information

Recruiter
JAC Recruitment Co., Ltd.

Hiring Company
株式会社amondz lab

Job ID
1617659

Industry
Apparel, Fashion

Company Type
International Company

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards

Salary
7 million yen ~ 10 million yen

Work Hours
09:00 ~ 18:00

Holidays
【有給休暇】有給休暇は試用期間満了後から付与されます 入社7ヶ月目には最低10日以上 【休日】完全週休二日制 土 日 祝日 G…

Refreshed
November 26th, 2026 02:00

General Requirements

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Business Level

Minimum Japanese Level
Native Level

Other Language
Korean

Minimum Education Level
High-School

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

【求人No NJB2417815】
■About Us
Amondz Lab is a fast growing Korean startup specializing in the jewelry and accessories industry.

Through its unique curated marketplace model the company connects emerging and established jewelry brands with consumers via both online and offline channels creating a differentiated shopping experience.

As part of its global expansion strategy Amondz Lab is establishing and scaling its presence in Japan and is seeking an entrepreneurial Country Manager to lead business growth in the market.

■Responsibilities
1. Retail Partnership Development Management
Develop and expand relationships with department stores shopping malls station retail facilities lifestyle stores and mass retailers
Drive sales growth through strategic partnerships
Plan and execute popup stores and offline promotional events
Negotiate commercial agreements with retail partners
Identify new distribution opportunities and growth channels

2. Brand Acquisition Partnership Management
Identify and recruit jewelry and accessories brands to join the Amondz platform
Develop relationships with brands currently selling through e commerce marketplaces and other online channels
Lead partnership discussions and onboarding processes
Support partner brands in driving sales and business growth after joining the platform
Build and maintain long term strategic relationships with brand partners
Expand and optimize the platform's brand portfolio through market analysis and industry insights

■Why Join Us?
Build the Japan Business from the Ground Up
Play a critical role in establishing and scaling the business in one of Asia's most important consumer markets.

High Ownership and Impact
Join a lean and ambitious team where your contributions directly influence company growth and success.

Unique Business Model
Work at the intersection of retail digital commerce and jewelry brands in a highly differentiated marketplace business.

Attractive Compensation
As a core member of a small high performing organization you will have significant opportunities for financial and career growth tied to business performance.

Amondz Labは韓国発のジュエリー・アクセサリー領域に特化したプラットフォーム事業を展開する急成長スタートアップです。
独自のセレクトショップ型ビジネスモデルにより、国内外の魅力的なジュエリーブランドと消費者をつなぎ、オンライン・オフライン双方で新しい購買体験を提供しています。

日本市場は同社にとって重要な成長戦略のひとつであり、現在、日本法人設立および事業拡大フェーズにあります。

今回募集するCountry Managerは、日本市場における事業拡大を牽引するコアメンバーとして、小売パートナー開拓もしくはブランドリレーション構築をリードしていただくポジションです。

■お任せする業務内容（下記いずれか）
1. リテールパートナーシップ開発・マネジメント
商業施設、駅ビル、百貨店、ショッピングモール、量販店等への販路開拓
既存小売パートナーとの関係構築および売上最大化施策の推進
POPUPストアや期間限定店舗の企画・運営
オフライン販売チャネルの拡大戦略立案および実行
パートナー企業との商談・契約交渉

2. ブランドパートナーシップ開発・マネジメント
プラットフォームへ参画するジュエリーブランドの新規開拓
ECモールやオンラインチャネルで展開するブランドに対する出店提案
ブランドオーナーや経営陣との関係構築
オンボーディング支援および出店後の売上拡大支援
長期的なパートナーシップマネジメント
市場動向やトレンドの分析を通じたブランド戦略立案

■ポジション魅力
・日本市場立ち上げの中心人物
日本法人の創業メンバーとして、事業拡大に大きな裁量を持って携わることができます。

・急成長中のグローバルスタートアップ
韓国で実績を築いたビジネスモデルを日本市場へ展開する重要フェーズに参画できます。

・ジュエリー業界の新しい流通モデル
単なるブランド運営ではなく、複数ブランドと小売チャネルをつなぐ独自性の高いビジネスモデルに携わることができます。

・高い成果還元
少数精鋭組織であるため、一人ひとりの成果が事業成長へ直結します。成果に応じた高い報酬・評価を得られる環境です。

■組織構成（予定）
日本法人設立初期メンバー

CFO：2名
Country Manager：2～3名
Marketing：1名
Customer Success：1名

【2026年度「TSE Asia Startup Hub」支援対象企業に選ばれました！】
https://www.jpx.co.jp/english/corporate/news/news releases/1071/20260925 01.html

Required Skills

■Requirements（Must・have）:
Proven B2B sales experience with retail partners such as department stores shopping malls station retail facilities specialty retailers or mass market retail chains.
Demonstrated experience in both new business development and account management.
Track record of expanding sales channels and driving revenue growth through strategic partnerships.
Strong communication stakeholder management and negotiation skills.
Self motivated proactive and comfortable working in a fast paced entrepreneurial environment.

■Preferred Qualifications:
Experience in the jewelry accessories fashion beauty or lifestyle industries.
Experience acquiring and managing brands merchants or partners for e commerce platforms marketplaces or online retail channels.
Knowledge of major e commerce ecosystems such as Rakuten Amazon ZOZOTOWN or Qoo10.
Experience engaging with founders brand owners or senior decision makers.
Experience planning and managing pop up stores retail activations or promotional events.
Previous experience in a startup or business launch environment.
Business level proficiency in English and/or Korean.

■必須要件（Requirements）：
・商業施設、百貨店、駅ビル、ショッピングモール、量販店、専門店等の小売チャネルに対する法人営業経験
・新規取引先開拓から既存顧客のリレーション構築・深耕まで一貫して担当した経験
・パートナー企業との交渉・提案活動を通じて販路拡大や売上成長に貢献した経験
・高いコミュニケーション能力および交渉力
・スタートアップや変化の大きい環境において自律的に業務を遂行できる方

■歓迎要件（Preferred）：
・ジュエリー、アクセサリー、ファッション、ビューティー、ライフスタイル領域での業務経験
・ECプラットフォーム、マーケットプレイス、オンラインモールにおける加盟店・ブランド開拓経験
・楽天市場、Amazon、ZOZOTOWN、Qoo10等のECチャネルに関する知見
ブランドオーナーや経営層との折衝経験
・POP UPストアやイベント企画・運営経験
・スタートアップまたは新規事業立ち上げフェーズでの業務経験
・英語または韓国語によるビジネスコミュニケーション能力

Company Description

アクセサリー＆ジュエリー専門のセレクトショップブランド