



Understanding People

E-Commerce Sales Manager / EC営業マネージャー

Own Online Sales & P&L Performance

Job Information

Recruiter

Specialized Group

Job ID

1618437

Industry

Retail

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

Negotiable, based on experience

Refreshed

October 19th, 2026 17:11

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

Sales Manager | E-Commerce Sales Management セールスマネージャー

Overview

Our client is seeking a Sales Manager to lead and grow online sales performance for a company focused on e-commerce sales channels in Japan. This role offers the opportunity to own and optimize sales across major platforms like Amazon Japan and D2C channels, driving commercial growth and operational excellence. The position is based in Tokyo and requires native Japanese and business English proficiency, with benefits including a competitive salary and comprehensive support for career development.

主な責任:

- 毎日のAmazon 1P/3Pの販売、価格設定、プロモーション、在庫管理を行う
- 楽天およびD2Cチャネルの成長戦略を立案・実行する
- 財務部門と連携し、オンライン販売の実績管理および損益予測を担当する
- コンバージョン向上のために商品コンテンツ、SEO、バイボックス、リテールメディアを最適化する
- 物流およびフルフィルメントのボトルネックを特定し、業務拡大を図る
- クロスファンクショナルチームを率いて、ローンチ、プロモーション、改善施策を実行する
- プロモーションのROIを分析し、マーケティング戦術を適宜調整する
- 在庫配置と注文フローを監視し、商品の供給を維持する
- eコマース分析ツールを活用して、トラフィックおよびコンバージョン指標を追跡する

要件:

- 7年以上のEコマース / オンライン販売経験（必須）
- ネイティブレベルの日本語能力（必須）
- ビジネスレベルの英語能力（必須）
- Amazon Japanマーケットプレイスに関する深い実務経験（必須）
- 楽天およびD2CのEコマースチャネル管理経験があれば望ましいが必須ではない
- Helium 10やJungle ScoutなどのEコマース分析およびSEOツールの使用経験があれば望ましいが必須ではない
- オンライン価格設定、プロモーション、在庫管理システムに関する強い知識
- Amazonおよび楽天のリテールメディア広告プラットフォームの経験があれば望ましいが必須ではない
- 損益分析、売上予測、プロモーションROIの測定能力
- Eコマースにおける物流およびフルフィルメント業務の知識
- マーケティング、サプライチェーン、財務、ITを含むクロスファンクショナルチームの調整経験

Company Description