SPECIALIZED GROUP Understanding People

Retail Area Manager / 複数店舗統括マネージャー

Lead Japan's outlet retail business

Job Information

Recruiter
Specialized Group

Job ID
1619131

Industry
Retail

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards

Salary
Negotiable, based on experience

Refreshed
October 26th, 2026 15:37

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

Retail Outlet Manager リテールアウトレットマネージャー - Outlet Business Leadership

Overview

Our client is seeking a Retail Outlet Manager to lead the performance and growth of their outlet store network in Tokyo. This role offers the opportunity to drive commercial success, enhance customer experience, and lead store teams across multiple locations. Benefits include a competitive salary and the chance to work in a key leadership position within a well-established retail outlet business.

主な責任:

- 日本アウトレット事業の全体的な売上と収益性をリードする
- 小売KPIを分析し、成長機会とリスクを特定する
- 売上とコンバージョンを促進するためのプロモーション戦略を開発・最適化する
- 店舗全体で一貫した顧客体験とブランド基準を確保する

- アウトレット店舗マネージャーおよび店舗リーダーシップチームを指導・育成する
- サードパーティの小売パートナーを管理し、スタッフ配置とパフォーマンス基準を満たすようにする
- ビジュアルマーチャンダイジングと運営コンプライアンスの実行を推進する
- 定期的な店舗訪問と業務レビューを実施し、実行力を向上させる
- 戦略的意思決定のために市場および競合情報を収集・分析する
- 店舗の新規開店、移転、閉店に関して事業開発部門と連携する
- 市場の洞察を実行可能な小売優先事項に変換する
- マーチャンダイジングおよびプランニングと協力して品揃えと補充を行う
- CRMおよび地域に根ざした顧客エンゲージメント施策を支援する
- 店舗の立地を視認性、集客、収益性の観点から評価する

要件:

- 複数店舗の責任を持つ8年以上の小売管理経験
- アウトレットまたはオフプライス小売の強力な背景
- 売上パフォーマンスと店舗生産性を向上させた実績
- 小売KPIの理解を伴う優れた分析能力
- 店舗マネージャーおよびリーダーシップチームの育成における実証されたリーダーシップ
- 日本語に堪能でビジネスレベルの英語力
- サードパーティの小売運営パートナー管理経験があれば望ましいが必須ではない
- 小売分析ツールおよびCRMシステムの習熟があれば望ましいが必須ではない
- ビジュアルマーチャンダイジングおよび店舗プレゼンテーション基準の知識
- 市場および競合情報分析を実施する能力

Company Description