



E-Commerce Supervisor for Leading New Zealand Brand

ニュージーランド有名健康食品会社でのE-Commerce経験者募集

募集職種

採用企業名

コンビタジャパン株式会社

求人ID

1472928

業種

食品・飲料

会社の種類

中小企業 (従業員300名以下) - 外資系企業

外国人の割合

外国人 少数

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区, 渋谷区

最寄駅

千代田線、 明治神宮前駅

給与

400万円 ~ 600万円

ボーナス

固定給+ボーナス

更新日

2024年05月06日 00:00

応募必要条件

職務経験

3年以上

キャリアレベル

中途経験者レベル

英語レベル

ビジネス会話レベル (英語使用比率: 10%程度)

日本語レベル

ネイティブ

最終学歴

大学卒 : 学士号

現在のビザ

日本での就労許可が必要です

募集要項

私たちは、顧客体験の向上、プロモーションとアクティベーションの実行、デジタルエコシステムの維持を通じて、eコマースビジネスの成長を推進できる候補者を探しています。彼らは、市場の洞察を導き出し、販売と広告費の両方の効率を最適化するためにデータ分析を行うことに長けている必要があります。ECサイト全体の円滑な運営と好調な売上を確保す

るためには、サードパーティのEC運営会社や現地のサプライチェーンマネージャーとの連携が不可欠です。

また、各ECサイト内の在庫管理は、消費者の需要を満たし、販売機会を最大化するためにも重要です。理想的な候補者は、ベースの速いデジタル環境で成功し、消費者にシームレスなショッピング体験を提供することを優先し、結果志向の考え方を持っている必要があります。また、継続的な学習と能力開発に取り組み、能力とスキルセットをさらに高めるために挑戦的なタスクを進んで引き受ける必要があります。

1. 楽天、Amazon、Yahoo、および独自のWebサイトを含むさまざまな収益を生み出すeコマースサイトの開発を監督します。
2. eコマースチャネルの年間販売およびプロモーション計画を策定および実施します。
3. オンラインeコマースプラットフォームの円滑な機能を確保し、運用コストを管理しながら目標とする収益と収益性を達成します。
4. プロモーションキャンペーンの管理と実行、顧客のショッピングトレンドの分析、顧客の苦情やフィードバックの迅速な解決。
5. 部門別、製品別、またはオファーのパフォーマンスに関する定期的なレポートを提供し、データ分析によって推進されるアクティビティを実行します。
6. 販売インサイトをレビューして、情報に基づいた販売戦略を策定し、競合他社の活動、プロモーション計画、および価格を監視します。
7. プラットフォームでのプレゼンスとコンシューマーエクスペリエンスを向上させるための変更を提案およびテストし、顧客を引き付けて維持するための更新を適用します。
8. さまざまなチャネルを通じて、販促オファー、バナー、広告、および消費者への販促コミュニケーションの開発と作成を主導します。
9. SEOとデジタルメディアを活用して、ブランド化されたeコマースサイトへのトラフィックを増やし、すべてのコミュニケーションがブランドイメージと一致するようにします。
10. eコマースサイトへのトラフィックと売上の増加を促進するためのデジタル広告とSEO戦略を提案および実装します。
11. 必要に応じて、グローバルeコマースおよびマーケティングチームに結果を報告します。

We are looking for a candidate who can drive growth in our e-commerce business through enhancing the customer experience, executing promotions and activations, and maintaining our digital ecosystem. They should be adept at conducting data analysis to derive market insights and optimize both sales and advertising spend efficiency. Collaboration with third-party EC operations agencies and local supply chain managers is essential for ensuring smooth operations and strong sales across all EC sites.

Additionally, managing inventory within each EC site is crucial for meeting consumer demand and maximizing sales opportunities. The ideal candidate should thrive in a fast-paced digital environment, prioritize delivering a seamless shopping experience for consumers, and possess a results-oriented mindset. They should also be committed to continuous learning and development, willing to take on challenging tasks to further enhance their capabilities and skill set.

1. Overall Development Oversight: Supervising the development of various income-generating e-commerce sites including Rakuten, Amazon, Yahoo, and your own website.
2. Sales and Promotion Planning: Developing and implementing annual sales and promotion plans for e-commerce channels.
3. Platform Management: Ensuring the smooth functioning of online e-commerce platforms and achieving targeted revenue and profitability while managing operating expenses.
4. Promotional Campaign Management: Managing and executing promotional campaigns, analyzing customer shopping trends, and resolving customer complaints and feedback promptly.
5. Reporting and Analytics: Providing regular reports on departmental, product, or offer performance, and executing activities driven by data analytics.
6. Sales Strategy Development: Reviewing sales insights to develop informed sales strategies and monitoring competitor activities, promotional plans, and pricing.
7. Platform Optimization: Proposing and testing changes to improve the presence and consumer experience on platforms, applying updates to attract and retain customers.
8. Promotional Material Creation: Leading the development and creation of promotional offers, banners, advertisements, and promotional communication to consumers through various channels.
9. Traffic Generation: Leveraging SEO and digital media to increase traffic to branded e-commerce sites while ensuring all communication aligns with the brand image.
10. Digital Advertising and SEO: Proposing and implementing digital advertising and SEO strategies to drive traffic and incremental sales to e-commerce sites.
11. Reporting to Global Teams: Reporting results to the global e-commerce and marketing team as required.

スキル・資格

- 小売/ブランド/製品のeコマースおよびデジタル活動における最低3～5年の専門的経験。食品(優遇)、ヘルスケア、化粧品、美容製品の経験がある方
- 楽天、Amazon、Yahooのプラットフォームに関する豊富なバックグラウンドと理解(広告の購入、実行、在庫管理を含む)
- Googleアナリティクス、SEO、デジタル広告の経験
- 自然/健康製品への関心が強い方が好ましい
- 前向きな姿勢と強い労働倫理。動きが速く、常に変化するビジネス環境で働くことができます。自己とビジネスを成長させる自発的な動機
- Minimum 3-5 years professional experience in retail/brand/product e-commerce and digital activities. Experienced in food (preferred), healthcare, cosmetic or beauty products
- Strong background and understanding of Rakuten, Amazon and Yahoo platforms, including ad purchasing, execution and inventory management
- Experienced in Google Analytics, SEO and digital advertising
- Strong interest in natural/health products in preferable
- Positive attitude and strong work ethic. Able to work in fast-moving and constantly changing business environment.

会社説明