CareerCross

BROWN-FORMAN

【大阪】業務用営業統括支社_フィールドセールス｜ジャック ダニエルをはじめとする世界的ウイスキーブランドの日本支社

150年以上にわたり、約5200人の従業員に支えられ、世界165カ国以上で販売

募集職種

採用企業名
ブラウンフォーマンジャパン株式会社

求人ID
1475519

業種
食品・飲料

雇用形態
契約

勤務地
大阪府

給与
500万円 ~ 600万円

勤務時間
9:00-18:00（休憩 1 時間） フレックス制度あり（コアタイムあり11:00-16:00）

休日・休暇
完全週休 2 日制、祝祭日

更新日
2024年05月17日 01:00

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
基礎会話レベル

日本語レベル
ネイティブ

最終学歴
高等学校卒

現在のビザ
日本での就労許可が必要です

募集要項

★アピールポイント

- 150年以上にわたり、約5200人の従業員に支えられ、世界165カ国以上で販売
- 「ジャック ダニエル」をはじめとする、150年の歴史を持つ世界的ウイスキーブランドの日本法人・スタートアップ募集

Meaningful Work From Day 1

このポジションは、バー・サプライヤーおよびオンプレミス・アウトレット（バー、レストラン、ナイトクラブ、ホテル、その他の飲食施設）と密接なビジネス関係を構築し、管轄テリトリー内のオンプレミス・チャネルにおける売上成長と販促活動の目標達成を目指します

What You Can Expect（仕事内容、役割）：

- 販路拡大：
  担当のエリアで、飲食店の現状や目標を理解し、データなどを最大限活用して販路拡大を目指します。
- 既存の取引先とのコミュニケーション：
  バーやレストラン、酒販店へディスカウントやリベート（販売奨励金）等を駆使して、様々な販促プログラムを企画・交渉し、実行します。
- 取扱店の新規開拓と良好な関係構築：
  取引先のイベントなどにも積極的に参加し、飲食店のマネージャーやオーナーと良い関係を築きます。
  時には店舗スタッフさんなどへのトレーニングにも協力し、関係をより良いものへと強化していきます。
- 取引先の収益増加をリードする：
  担当エリアの需要予測とそれに基づいた予算配分を行い、取引先の収益増加をリードします。
- 社内他部門とのコミュニケーション：
  営業企画、マーケティングなど他部門と課題や目標を共有し、良好なコミュニケーションをとりながら、業績向上を目指します。

募集背景
世界有数のウイスキーメーカーであるブラウンフォーマンの日本法人、ブラウンフォーマンジャパンです。
日本を重要市場と位置づけ、「ジャック ダニエル」をはじめとする様々な自社ブランドの輸入・販売を強化するため人材を募集します。

スキル・資格

What You Bring to the Table（求める経験・スキル・人物像）：

- 飲食店やお酒を扱う店舗向けの営業経験が２年以上ある方
- 物事の判断力と問題解決力がある方
- コミュニケーション力が高い、あるいは周りからそう評価されることが多い方
- 優先順位をつけて複数のタスクを同時にこなせる自己管理力の高い方
- チームの中でバランスよく動ける方
- スタートアップの環境下で頑張りたいと思う方
- 英語力：読み書きメイン *社内資料が一部英語となる為、英語に抵抗がない方

What Makes You Unique（あれば望ましい経験・スキル）：

- プレミアムおよびスーパープレミアム輸入スピリッツ業界（卸および小売）における取引マージンやリベートに関する知識を有するアルコール業界経験者
- 日本の飲食業界におけるオンプレミスセールスまたはマーケティングの経験者
- 外資系企業（特に米国または欧州系企業）での勤務経験

雇用形態：契約社員

想定年収：500万円～575万円 *契約満了時にボーナスあり

勤務地：大阪府（他　東京都 / 愛知県 / 福岡県　あり）

休日休暇

- 休日：完全週休２日制、祝祭日
- 休暇：有給休暇年22日（入社１年目は入社月によって按分）、年末年始休暇

手当/福利厚生

- 社会保険（健康、厚生、雇用、労災）加入
- 屋内原則禁煙（喫煙場所あり）

会社説明