



PR/086728 | Sales Manager

募集職種

人材紹介会社

JAC Recruitment USA

求人ID

1542430

業種

レストラン・フードサービス

雇用形態

正社員

勤務地

アメリカ合衆国

給与

経験考慮の上、応相談

更新日

2025年06月10日 02:00

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

日本語レベル

ビジネス会話レベル

最終学歴

短大卒：準学士号

現在のビザ

日本での就労許可は必要ありません

募集要項

職務概要

この役割は、戦略的な営業実行を推進し、ディストリビューターのパートナーシップを拡大し、営業チームのパフォーマンスを最適化する上で重要です。非常に意欲的で結果志向の営業マネージャーを求めており、アジアのディストリビューター管理を担当し、高い成果を上げる営業チームを指導・育成することが期待されます。

職務内容

営業戦略と実行

- アジアのディストリビューターを通じて収益と市場シェアを増加させるためのデータ駆動型営業戦略を開発・実施。
- 会社の目標と一致するように営業目標を設定し、持続可能な成長を確保。
- ディストリビューターのパフォーマンスを最大化するために価格設定、プロモーション、営業イニシアチブを推進。

- マーケティングチームと密接に連携し、ブランドメッセージ、プロモーションキャンペーン、マーケット戦略と一致する営業戦略を確保。
- ディストリビューターおよび顧客のインサイトをマーケティングチームにフィードバックし、広告、デジタルマーケティング、パッケージングの改善を支援。

ディストリビューター管理と拡大

- アジアのディストリビューターとの関係を管理・強化し、最適なサポートと実行を確保。
- ディストリビューターと協力して市場のギャップと拡大の機会を特定。
- ディストリビューターパートナーとの契約、価格構造、共同マーケティング活動を交渉。
- ディストリビューターのパフォーマンスを監視し、効率と売上の向上の機会を特定。

事業開発と市場成長

- 主要市場で新しいディストリビューターパートナーを特定し、ブランドのリーチを拡大。
- 市場調査と競合分析を実施し、新たな機会を特定。
- マーケティングと協力してプロモーションプランを開発し、ブランドの一貫性を確保。

営業チームのリーダーシップと育成

- 営業チームをリードし、メンターとして指導し、パフォーマンス目標を超えるように管理。
- 明確な目標、KPI、営業目標を設定し、コーチングと継続的なトレーニングを提供。
- 高パフォーマンスの営業プロフェッショナルを採用、オンボードし、育成して結果を出す。
- 週次営業会議を実施し、進捗を追跡し、必要に応じて戦略を調整。

営業パフォーマンス、分析、報告

- 主要な営業指標、ディストリビューターパフォーマンス、市場動向を追跡。
- CRMシステムと営業予測ツールを管理し、データ駆動型意思決定を推進。
- 月次および四半期ごとの営業報告書をCEOおよび上級管理職に準備・提出。
- 予算計画、営業予測、ROI分析を監督。
- 競争力のあるポジショニングとブランドの整合性
- 消費者トレンドと業界の変化を特定し、市場の変化に先んじる。
- 上級管理職と密接に連携し、営業戦略をブランドポジショニングと一致させる。
- ビジネスが競争力を維持し、革新的で、適切な品質と価格で位置づけられるようにする。

マーケティングとの協力とブランド実行

- マーケティングチームと連携して、営業プロモーション、製品発売、リテラー/ディストリビューター向けキャンペーンを実行。
- ディストリビューターおよびクライアントのニーズに合わせた営業資料、プレゼンテーション、ピッチデッキの作成を支援。
- すべての営業チャネルでブランドメッセージが一貫して伝えられるようにする。
- マーケティングデータと消費者インサイトを活用して、営業アプローチとディストリビューターエンゲージメントを

最適化。

出張と業界参加

- ディストリビューターとの会議、展示会への参加、事業開発の機会を探るために必要に応じて出張。

応募資格 / 要件

- 飲料またはFMCGでの営業、ディストリビューター管理、およびビジネス開発の経験が3年以上。
- アジア系のディストリビューターを管理し、市場リーチを拡大する実績。
- ディストリビューターとのコミュニケーションのための日本語の堪能さ。
- 営業チームを管理・育成する強力なリーダーシップスキル。
- ディストリビューターおよびパートナーとの交渉および関係構築能力。
- CRMツール、営業分析、および予測ソフトウェアの熟練。
- プロモーション戦略に営業イニシアチブを合わせるためにマーケティングチームと協力した経験。
- 必要に応じて国内出張が必要（約30%の出張が必要）。

給与 Base USD60,000~USD120,000 + ボーナスプログラム

福利厚生 健康保険および歯科保険、休暇および病気休暇

勤務地 カリフォルニア州マリナー・デル・レイ（オンサイト勤務）

会社説明