



## 【900～1100万円】Key Account Manager Mass Retail

レゴジャパン株式会社での募集です。 法人営業（その他）のご経験のある方は歓迎で...

### 募集職種

#### 人材紹介会社

株式会社ジェイ エイ シー リクルートメント

#### 採用企業名

レゴジャパン株式会社

#### 求人ID

1576033

#### 業種

日用品・化粧品

#### 会社の種類

外資系企業

#### 雇用形態

正社員

#### 勤務地

東京都 23区

#### 給与

900万円～1100万円

#### 勤務時間

09:00～17:30

#### 休日・休暇

【有給休暇】有給休暇は入社時から付与されます 初年度12日付与（勤続年数に伴い最高20日まで付与）※初年度は入社月によって有...

#### 更新日

2026年02月05日 16:24

### 応募必要条件

#### キャリアレベル

中途経験者レベル

#### 英語レベル

流暢

#### 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

【求人No NJB2346454】

Lead the management of key strategic customer accounts to successfully implement the LEGO Group and Business Unit strategies within these accounts.

Develop lead and implement strategic account plans including store management and activation initiatives aimed at driving business growth.

Create and implement exceptional Joint Business Plans (JBP) that support sustainable growth for both the LEGO Group and its customers. Drive key account business performance to achieve commercial results in alignment with monthly and annual sales targets.

Develop short term sales forecasts and provide input to the Demand Planning team. Deliver commercial results against monthly DP sales targets (POS sales and customer sell in) .

Review business performance on a weekly basis generating transparency regarding short term actions for growth opportunities or mitigation strategies and execute accordingly.

Collaborate with finance business partners to manage revenue from trade investments improving value and efficiency.

Actively seek and develop new opportunities to maximize business potential and brand presence in retail including space expansions and the relocation or expansion of LEGO homesites.

Work closely with local marketing operations and third party field merchandising teams to facilitate account specific strategic initiatives.

Lead one or two cross account projects such as joint promotions across all accounts or key occasion promotions.

---

## スキル・資格

Do you have what it takes:

- ・ 5+ years working experience in sales or customer management (retailers or wholesaler) preferably with FMCG or branded product industry or experience in headquarter role within chain operated modern retailers
- ・ Excellent strategic orientation skills with the ability to take a comprehensive perspective seeing the bigger picture to handle the complexities.
- ・ Working experience in account management activities based on annual planning cycles and cross functional collaboration rather than daily transactional activities within a single function
- ・ Fluent verbal and written communication skills in both Japanese and English.
- ・ Good communicator with networking skills
- ・ Agile and focused approach
- ・ Curious and passion for learning!
- ・ Growth mindset

---

## 会社説明

レゴ・グループについて レゴ・グループは、デンマークのビルンに本拠地を置く株式非公開の企業です。米国のエンフィールド、英国のロンドン、中国の上海、シンガポールに、主要オフィスを構えています。1932年、Ole Kirk Kristiansenによって設立され、代表製品であるレゴブロックをベースにした、世界有数の子ども向け玩具メーカーです。「Inspire and develop the builders of tomorrow」という企業ミッションのもと、子どもたちの発達のために取り組み、創造的な遊びや学びを通して、将来の担い手にインスピレーションを与え、成長させることを目指しています。レゴ製品は世界中で販売され、[www.LEGO.com](http://www.LEGO.com)でラインナップを確認できます。