



【リモート週2～】Key Account Executive/キー アカウント エグゼクティブ

日本最大チャネルを動かす、影響力の大きいナショナルアカウントポジション

募集職種

人材紹介会社

Cornerstone Recruitment Japan 株式会社

求人ID

1580095

業種

その他(メーカー)

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区

給与

600万円～700万円

更新日

2026年05月22日 06:00

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

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

Position

National Key Account Executive (KAE)

Function

Commercial – National Key Account

Location

Tokyo, Japan

Company

Global FMCG Company (Tobacco Industry)

Role Overview

This role is responsible for managing and strengthening business relationships with major convenience store (CVS) chains, which represent the majority of the tobacco market in Japan.

By executing agreed business plans — including promotional campaigns, distribution initiatives, and in-store merchandising strategies — the KAE will drive volume growth, market share expansion, and profitability.

Given that convenience stores account for over 80% of tobacco sales in Japan, success in this channel is critical. The KAE plays a central role in ensuring strong execution and strategic alignment with assigned national accounts.

Key Responsibilities

Business Development

- Develop a deep understanding of assigned CVS accounts, including their mid- to long-term strategies and decision-making processes
- Contribute to account-specific category strategies and build strong partnerships
- Execute business plans aligned with company category and commercial strategies
- Optimize trade investments to grow sales volume, market share, and in-store visibility
- Collaborate closely with internal stakeholders, including category and field sales teams, to drive effective commercial execution

Account Management

- Identify in-store consumer communication opportunities and implement marketing initiatives within CVS environments
- Strengthen positioning as a category leader by contributing to account revenue growth within the tobacco category
- Develop, negotiate, and finalize realistic annual account plans based on commercial strategy
- Manage account investments, budgets, and KPIs effectively and efficiently

Required Experience & Skills

- Minimum 3 years of key account management experience in the FMCG industry (experience with national chains preferred)
- Strong understanding of B2B relationship management and ability to build productive client partnerships
- Proactive mindset with demonstrated leadership and ownership
- Ability to identify issues, analyze root causes, and develop solutions aligned with company strategy
- Capability to navigate ambiguous situations and communicate strategically from multiple perspectives
- Strong data analysis skills, particularly in handling POS data
- Experience in international or multicultural environments is an advantage
- Native-level Japanese; business-level English preferred
- Proficiency in Excel and PowerPoint

Education

- Bachelor's degree or equivalent required

Key Success Metrics

- Sales volume and market share growth
- Number of SKUs handled and distribution expansion

- Securing and optimizing in-store communication space
- Effective and timely execution of promotional initiatives
- Demonstrated leadership and accountability

What the Company Offers

- Competitive annual performance-based bonus
- Comprehensive benefits package including health programs, work-life balance initiatives, transportation support, and flexible holiday options
- Strong focus on internal career development and advancement opportunities
- Access to digital learning platforms and leadership development programs
- A dynamic and evolving work environment that promotes continuous improvement

Why Join

The organization is recognized internationally for providing strong employee conditions and fostering a collaborative, inclusive workplace.

Diversity and equal opportunity are fundamental values, and the company supports individuals from all backgrounds to reach their full potential. Career breaks are welcomed through structured return-to-work programs.

Reasonable accommodations during recruitment and employment are fully supported to ensure equal opportunities for all candidates.

職種

ナショナルキーアカウントエグゼクティブ (KAE)

部門

コマース本部 ナショナルキーアカウント

勤務地

東京都

会社概要

外資系大手FMCGメーカー (たばこ業界)

役割概要

本ポジションは、日本のたばこ市場において重要なチャネルであるコンビニエンスストア (CVS) 各社との関係構築およびビジネス拡大を担います。

キャンペーン施策、配荷計画、店頭マーチャンダイジングなど、各アカウントと合意したビジネスプランを実行し、販売数量・市場シェア・利益の拡大を目指します。

CVSチャネルは日本市場の販売構成比の大半を占めており、本ポジションは担当アカウントとの戦略的取り組みを推進する重要な役割を担います。

主な業務内容

ビジネス推進

- 担当CVS企業の中長期戦略や意思決定プロセスを理解し、カテゴリー戦略策定に参画
- 自社のカテゴリー戦略・コマース戦略に基づき、担当アカウントのビジネスプランを実行
- 投資最適化を通じて販売数量・市場シェア・店頭露出の拡大を図る
- カテゴリーチームやフィールドチームと連携し、戦略実行力を高める

アカウントマネジメント

- ・店頭での消費者コミュニケーション機会を創出し、マーケティング施策を実現
- ・たばこカテゴリーにおける売上貢献を通じてカテゴリーリーダーとしての地位確立を目指す
- ・年間アカウントプランの立案、交渉、合意をリード
- ・投資、予算、各種KPIを効率的かつ効果的に管理

必須経験・スキル

- ・ FMCG業界におけるキーアカウント経験3年以上（ナショナルチェーン経験歓迎）
- ・ BtoBビジネスにおけるリレーション構築能力
- ・ 主体性とリーダーシップを持ち業務を推進できる方
- ・ 課題分析力および戦略的思考力
- ・ 不確実な状況でも多面的に整理しコミュニケーションできる能力
- ・ POSデータ分析スキル
- ・ 国際的環境での業務経験があれば尚可
- ・ 日本語ネイティブレベル / 英語ビジネスレベル尚可
- ・ Excel、PowerPointの実務スキル

学歴

- ・ 四年制大学卒業以上

成功指標

- ・ 販売数量および市場シェアの拡大
- ・ 取扱銘柄数・配荷数の増加
- ・ 店頭コミュニケーションスペースの確保
- ・ 適切なタイミングでのプロモーション実行
- ・ 高いリーダーシップおよびオーナーシップ

待遇・環境

- ・ 業績連動型の年次ボーナス制度
- ・ 健康支援制度、ワークライフバランス施策、交通費支給、柔軟な休暇制度など充実した福利厚生
- ・ 社内キャリア形成を重視した育成制度
- ・ オンライン学習プラットフォームやリーダーシップ開発プログラムへのアクセス
- ・ 継続的改善を重視する成長志向の組織文化

本企業は多様性と包摂性を重視し、すべての社員が能力を最大限発揮できる環境づくりに取り組んでいます。キャリアブレイク後の復職支援制度も整備されています。

採用プロセスにおいて合理的配慮が必要な場合には、適切に対応いたします。

会社説明