



## 【東京】 Breguet/ブレゲ Boutique Manager（店長）

スイスの高級時計ブランド

### 募集職種

#### 採用企業名

スウォッチ グループ ジャパン株式会社

#### 求人ID

1591433

#### 部署名

Breguet

#### 業種

アパレル・ファッション

#### 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

800万円～経験考慮の上、応相談

#### 更新日

2026年05月19日 17:45

### 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

日常会話レベル

#### 日本語レベル

ビジネス会話レベル

#### 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

#### ◀募集要項・本ポジションの魅力▶

- ラグジュアリーブティックの店舗運営・売上拡大・スタッフ育成を統括
- VIP顧客との関係構築やイベント企画を通じ、ブランド価値向上に貢献できる
- 中長期視点で店舗戦略を描き、次世代店長育成にも携われる裁量ある環境
- 高年収800万円以上に加え、賞与・月次インセンティブ支給の待遇あり

#### 【業務内容】

- プティックスタッフおよびチームの指導・育成
- 中堅・若手の育成、店長後継者の育成など、長期的な視点に立った育成
- 店舗の売上拡大の管理、新規顧客の獲得、VIPとの関係構築
- 売上拡大に向けて、中長期的な視野で店舗運営を計画・実行する
- イベントの企画・運営を行い、日本人顧客のシェアアップを図る
- 予算管理、各種レポート作成
- 年間予算、月間予算、週間予算、日次予算を立案する
- 結果の分析と次の施策のレポート作成
- 営業戦略に基づくシフト作成

(Key responsibilities)

- Guidance and training of boutique staff and teams:
  - Training from a long-term perspective, such as training mid-career and junior staff and training successors to store manager positions.
- Manage store sales expansion, acquire new customers, and build relationships with VIPs:
  - Plan and execute store operations with a medium- to long-term vision to increase sales.
  - Take action to increase the market share of Japanese customers with planning and managing events.
- Budget management and various reports:
  - Plan annual / monthly / weekly / daily budget.
  - Analysis of results and create reports on next measures.
- Create shifts according to sales strategy.

■Reporting to : Breguet Brand Manager, Japan

**【雇用形態】**

正社員

**【給与】**

年収：基本給800万以上+パフォーマンスボーナス+月次インセンティブ

**【就業時間】**

**【勤務地】**

東京都内

**【休日休暇】**

- 公休：原則、週休2日（平均、月8日～12日）
- 夏季休暇（3日間。6月～9月の間に取得）
- 有給休暇
- 慶弔休暇
- 産前産後休暇・育児休暇

**【待遇・福利厚生】**

- 時間外手当全額支給
- 通勤交通費全額支給
- 制服貸与
- 社会保険完備（雇用・労災・健康・厚生年金）
- GLTD（団体長期障害所得補償）
- 自己啓発支援制度
- 資格取得奨励金
- 財形制度
- 社員割引制度

**スキル・資格**

**【必須要件】**

- ラグジュアリー商品の販売経験
- 店長や副店長など、スタッフマネジメントの経験
- 基本的なPCスキル

**【歓迎要件】**

- 百貨店での経験
- 語学（英語）

**【経験およびコンピテンシー】**

<教育スキル>

- スタッフのキャリアパスや特性に応じた育成を行う
- 豊富な育成経験と育成手法（コーチング、チームビルディング等）をお持ちの方
- 人を巻き込むリーダーシップ
- スタッフ育成の観点から、公平・公正な姿勢でコミュニケーションを図り、スタッフを評価することができる
- 先見の明がある：中長期的（3～5年後）にプティックがどうあるべきかを予測し、達成すべき目標・ビジョンに基づき行動する

- ハイブランド・ブティックでの店長または副店長：旗艦店において、4～5名以上のスタッフマネジメント経験を有する。
- CRMの経験：顧客とのコミュニケーションを通じて、信頼関係を構築・維持できるCRM経験者・顧客とのコミュニケーションを通じて、信頼関係を構築・維持できるCRM経験者。

**(Experience and competencies)**

<Training skills:>

- Develop staff according to the career path and characteristics of staff
  - \* Those who have abundant training experience and training methods (coaching, team building, etc.)
- Leadership that involves people: Communicate and evaluate staff with a fair and impartial attitude from the perspective of staff development.
- Foresight: Predict what the boutique should be in the medium to long term (3 to 5 years) and take actions based on the goals and visions to be achieved.
- Store manager or deputy store manager at a high brand boutique: Staff management experience of 4 to 5 or more people at the flagship store.
- CRM: CRM experience that can build and maintain trust through communication with customers.

**【選考について】**

- Start date : ASAP

---

会社説明