



【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07月07日 00:00

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

日常会話レベル

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

◀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