シニアEコマースマネージャー◢◤海外ブランドの日本展開をコンサルティング

グローバルEC戦略/日本事業を牽引するリーダー/ハイブリッド勤務

募集職種

採用企業名
WPIC Technology Japan 合同会社

求人ID
1595205

業種
デジタルマーケティング

会社の種類
中小企業 (従業員300名以下) - 外資系企業

外国人の割合
外国人 半数

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区, 港区

最寄駅
銀座線、　外苑前駅

給与
900万円 ~ 1100万円

勤務時間
9:00am to 6:00pm (コアタイムなし)

休日・休暇
土日祝、年末年始、5月1日 (メーデー)、お盆休み (8月に1日分)

更新日
2026年11月12日 04:00

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
流暢レベル (英語使用比率: 75%程度)

日本語レベル
ビジネス会話レベル

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

【会社概要】

WPIC Marketing + Technologiesは、グローバルブランドのアジア進出を支援する、APAC有数のEコマース・テクノロジーコンサルティング企業です。世界9都市に400名以上の社員を擁し、日本・中国・韓国・東南アジアへ進出するブランドに対して、市場参入、Eコマース、物流、マーケティング、テクノロジーまでをワンストップで提供しています。

ポジションの概要

シニアEコマースマネージャーは、日本市場へ進出・成長していく海外ブランドのポートフォリオを担当するポジションです。戦略的なアカウントマネジメント、Eコマースコンサルティング、および事業運営責任を担う役割です。

クライアントの主要な窓口として、クライアントとWPIC社内のEコマース・マーケティング・物流・テクノロジー・オペレーション各チームをつなぐ橋渡し役を担い、長期的なアカウントの成長と売上拡大をけん引します。

【主な業務内容】

Eコマース戦略・マーケットインテリジェンス

- Amazon Japan、楽天、Shopifyなど主要チャネルにおけるEコマース成長戦略を策定・実行する。
- 日本市場へ進出する海外ブランドの市場参入・Go-to-Market（市場投入）プランニングを支援する。
- 品揃え、価格設定、プロモーション、マーチャンダイジング、チャネル開発について戦略的な提案を行う。
- WPICの幅広いサービスをクライアントに紹介し、取引の拡大につなげる。
- 日本のEコマース市場におけるトレンド、消費者動向、競合の調査を行う。

事業運営・収益責任

- 予算策定、需要予測、P&L（損益）管理を含め、担当ポートフォリオの業績に責任を持つ。
- 売上、ROAS、収益性、オペレーション指標などのKPIをモニタリング・分析し、クライアントの成果改善につながる提案へ落とし込む。
- 既存アカウント内でのアップセル・クロスセル・新規ビジネスの機会を見つけ、社内チームと連携して売上目標を達成する。
- 年間計画や売上成長施策を支援し、必要に応じて営業チームの事業開発活動をサポートする。

部門横断のリーダーシップ・コラボレーション

- Eコマース・マーケティング・物流・オペレーション・テクノロジーの各社内チームをまとめ、責任の明確化と足並みをそろえながら、クライアントの目標を期限内に実現する。
- ジュニアメンバー（コーディネーター等）の指導・育成を行い、タスクの割り振り、アウトプットの品質チェック、成長支援を担当する。
- チーム間でのコラボレーションとベストプラクティスの共有を促進し、他のキーアカウントマネージャーやストラテジーリードと必要に応じて連携する。

クライアント・アカウントマネジメント

- 担当アカウントの主要なアドバイザー兼日常的な窓口として、オンボーディング、コミュニケーション、プログラム企画を担当する。
- 定例ミーティング（週次・隔週・月次・四半期・年次）、ビジネスレビュー、戦略立案セッションをリードする。
- クライアントの期待値、プロジェクトのスコープ、成果物、スケジュールを完了まで管理する。
- クライアントの意思決定者と強固な関係を築き、その事業目標を理解する。
- 業務プロセスの改善・標準化を推進し、アカウント運営の効率化と生産性向上を実現する。
- クライアントからのフィードバックを収集し、社内チームと共有して改善につなげる。

スキル・資格

【必須条件】

- 流暢又はビジネスレベル（JLPT N2以上）の日本語（クライアントおよび社内チームとのコミュニケーションに必須）。
- 流暢 / ビジネスレベルの英語（多くのクライアントは英語のみでのコミュニケーション）。
- Eコマース、マーケットプレイス運営、アカウントマネジメント、コンサルティング、デジタルコマースのいずれかで3年以上の経験。
- Amazon Japan、楽天、Shopify、または類似プラットフォームの実務知識。
- プロフェッショナルサービス、代理店、コンサルティング、またはブランド企業でのクライアント対応経験。
- ビジネスデータ・財務データを読み解ける高い分析力。
- 予算管理、需要予測、P&L管理の経験。
- 主体的に動けるセルフスターターで、強い推進力を持ち、クライアントと社内チームの双方を成果へと動かせる方。状況が曖昧な中でも自律的に動ける方（受け身・指示待ちのスタイルは本ポジションには合いません）。
- 口頭・文書ともに優れたコミュニケーション、プレゼンテーション、ステークホルダーマネジメント力。
- AI生産性ツール（ChatGPT、Claude等）を活用し、リサーチ・分析・コンテンツ作成を効率化できること。

【歓迎条件】

- 日本へ進出する海外ブランドの支援経験、または越境EC（輸出入、通関、税務、IOR/MOR等）の経験。
- デジタル広告プラットフォーム（Amazon Ads、楽天RPP/TDA、Meta広告、Google広告）の知識。
- データ可視化・レポーティングツール（Tableau、Looker Studio、Plotly Dash、Power BI等）の実務経験。
- 部門横断チームや地理的に分散したチームのマネジメント経験。
- 業務効率化に向けたデジタルツールの導入・プロセス構築への適性。
- 中国語および / または韓国語ができる方は尚可。

【求める人物像】

- 学ぶ意欲が強い方 — 変化が多くスピード感のある環境を「機会」と捉え、自ら学びを掴みに行ける方。
- プロアクティブで主体的 — 問題を早期に提起し、指示を待つのではなく自ら意思決定を推進できる方。
- 優れたコミュニケーション力 — 英語・日本語の両方で自信を持ってクライアントとの会話をリードできる方。
- 数値に強く分析的 — P/L管理やデータドリブンな意思決定に抵抗がない方。
- 日本のECエコシステムや日本進出するグローバルブランドへの強い関心を持つ方。

【ここで得られること】

- Amazon Japan、楽天、Shopifyをはじめとする日本の主要Eコマースチャネルを通じて、日本進出を目指す海外ブランドや世界的なグローバルブランドの成長を直接支援することができます。
- 大きな裁量と目に見えるインパクトを持って、戦略的な取り組みをオーナーシップを持って推進できます。
- 複数の市場にまたがる、経験豊富な国際的なチームと協働できます。
- シニアアカウントリードやゼネラルマネジメントへの明確なキャリアパスを通じて、キャリアアップを実現できます。
- マーケティング戦略からEC運営まで、幅広いスキルと知見を身につけることができます。

【勤務条件】

- 雇用形態：正社員（無期雇用）
- 試用期間：6ヶ月（試用期間中は有期契約）
- 勤務地：東京都23区（業務内容により一部リモート勤務可）
- 勤務時間：9:00〜18:00（フレックスタイム制）
- 休日：土日祝、年末年始、5月1日（メーデー）、お盆休み（8月に1日分）
- 給与：900 ~ 1100万円(経験・スキルに応じて応相談)
- 福利厚生：社会保険完備（健康保険、厚生年金、雇用保険、労災保険）、交通費支給、能力開発・研修の機会

会社説明