



【東京 | 直行直帰】 法人営業 (Care Sales)

募集職種

人材紹介会社

株式会社 JAC International

採用企業名

米国発眼科用医療機器・アイケアカンパニー

求人ID

1595214

業種

日用品・化粧品

会社の種類

中小企業 (従業員300名以下) - 外資系企業

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区

給与

500万円 ~ 650万円

勤務時間

9 : 00 ~ 17 : 30 (一日あたりのみなし労働時間 : 7時間30分)

更新日

2026年06月04日 16:14

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

無し

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

【ポジションの概要】

消費者・ショッパーの最終ジャーニーである店頭/ECサイトを通じて、幅広くレンズケア製品 (コンタクトレンズの洗浄液やその容器等) を届ける重要な役割を担うポジションです。

担当する主要キーアカウントと、企業対企業の強固なパートナーシップを構築し、戦略立案・実行を通じて、継続的に競合優位性のある店頭展開を実現します。

また、同時に主要キーアカウントの「カテゴリーグロースパートナー」として、自社ブランドの成長にとどまらず、カテゴリー全体実績の底上げを通じて、企業の価値向上にも責任を持ちます。

販売データやショッパー購買履歴をもとに、売場・販促を設計し、小売パートナーとともにカテゴリー成長を創り出す役割を担います。

必要に応じて、営業・マーケティングがチームで意思決定を行い、ブランド価値を店頭体験へと変換していく、その中心に立つポジションです。

また、働き方においても大きな裁量があり、直行・直帰を基本とし、業務に応じて働く場所や時間を柔軟に設計できます。

「自分のアイデアで売場を変える」「チームで市場を動かす」そんな手応えのある仕事に挑戦したい方を歓迎します。

【役割と責任】

戦略的パートナーシップの構築：

- 主要キーアカウントの戦略および価値を置くポイント（Customer Value）を深く理解
- 双方にとって価値のあるWin-Winの関係構築に向けた機会創出
- 意思決定プロセス（Decision Mapping）の把握と攻略戦略の策定
- 自社と顧客双方の利益が最大化される「Sweet Spot」を特定し、協働関係を推進
- 消費者・ショッパーの購買行動に基づいたIn-store/Digital施策の立案・実行による差別化
- 「誰に・いつ・何を提案するか」を明確にした具体的なアクションプランの設計・実行

ビジネスプランニングの遂行：

- 主要キーアカウントごとの課題・価値に基づいたセリングストーリーの構築（Value Driven Selling）
- アカウント戦略に基づく継続的なアプローチとPDCAサイクルの推進
- 提案のクロージングから実行、フォローアップまで一貫した管理
- 店頭具現化の実行クオリティを高め、競合優位性のある売場環境を実現

【福利厚生】

- 退職金制度（キャッシュバランプラン）
- 福利厚生アウトソーシング
- ベネフィット・ワンの利用+カフェテリアプラン利用
- 有償購入制度（自社製品購入）

スキル・資格

応募資格

【必須】

- コンシューマー/retail業界（FMCG等）における営業の経験（4～5年以上）
- 必須PCスキル（Excel, Word, PowerPoint）
- 普通自動車運転免許

【歓迎】

- Retail営業において「棚取り」の経験・ノウハウがある方
- 応用PCスキル（i-Canvas（Intage市場データ、StoreManagerGX（棚割ソフト））

【ビジネススキル】

- 多様なステークホルダーを巻き込み、影響力を発揮できるコミュニケーション能力
- 主要キーアカウントに対する戦略的關係構築力
- 論理的かつ柔軟な問題解決能力
- インサイトを基点とした戦略立案および実行力
- 売上・利益・投資対効果（ROI）を管理するビジネスマネジメント力
- メンバーの育成およびチーム成果を最大化するリーダーシップ
- 小売業の販売実績データ（POS/ID-POS等）を活用した仮説構築と提案力

【語学】

- 英語でのコミュニケーションスキル（必須ではない）

【求める人物像】

- 既成概念にとらわれず、新しい取り組みに挑戦できる方
- 困難や失敗を乗り越えながら、高い目標を達成してきた実績を持つ方
- 顧客と長期的な信頼関係を築き、戦略的にビジネスを推進できる方

会社説明