



Key Account E commerce Manager

外資スポーツブランドでの募集です。 法人営業（消費財）のご経験のある方は歓迎で...

募集職種

人材紹介会社
株式会社ジェイ エイ シー リクルートメント

採用企業名
外資スポーツブランド

求人ID
1601802

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
600万円 ~ 850万円

勤務時間
09:00 ~ 17:30

休日・休暇
詳細は求人ご紹介時にご案内いたします。

更新日
2026年09月04日 19:00

応募必要条件

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

【求人No NJB2393536】

MISSION

・本ポジションの使命は、テニス専門チェーンストア、オンライン小売業者、スポーツ量販店、クラブ等を中心とした主要顧客とのビジネスを通じて、日本市場におけるTecnifibreビジネスを成長させることです。本ポジションは主としてキーアカウントマネジメントを担い、その中には実店舗と並び今後の成長を担う重要な領域となるEコマースアカウントのマネジメントも含まれます。

・主要顧客とのJoint Business Planの策定および実行を通じて市場シェアの拡大を推進するとともに、Sell in、Sell out、在庫、利益率および各種KPI分析に基づく持続可能な成長モデルの構築に責任を持ちます。

・本ポジションは、日本市場における2026年商業変革計画を推進する役割を担い、キアアカウントマネジメント、MMSおよびEコマース領域の専門性強化、顧客セグメンテーションの高度化、ブランド認知・可視性の向上を図るとともに、日本の営業・マーケティング・フィールドチームと連携しながら、高品質な施策実行を推進します。・また、日本市場において「SERVE」営業エクセレンスアプローチを展開します。

- ・Segmentation（顧客セグメンテーション）
- ・Education（商品・ブランド教育）
- ・Range（最適な商品ラインアップ）
- ・Visibility（ブランドおよび商品の視認性向上）
- ・Execution（実行力の強化）

これらの取り組みはSMART KPIに基づき管理・評価されます。

■PRIMARY FUNCTION RESPONSIBILITIES

- ・セールス戦略

テニス専門チェーンストア、オンラインストア、スポーツ量販店等をはじめとする主要な国内キアアカウントならびに戦略的なオフライン・オンライン取引先に対し、持続的な成長を実現するための営業戦略の立案・実行を推進します。

担当顧客に対する年間営業計画の策定を支援し、売上目標、利益目標、重点商品、販促計画および新たなビジネス開発機会の創出を推進します。

日本市場における顧客セグメンテーション方針に基づき、顧客、販売チャネル、店舗タイプおよび市場ポテンシャル別に「Where to Play（重点攻略領域）」を明確化します。

顧客本部との商談から店舗展開およびオンライン施策の実行まで、一貫したアカウント戦略および実行プラン（How to Win Plan）を策定・実行します。

主要顧客との定期的なビジネスレビューを実施し、JBP（Joint Business Plan）の進捗状況、Sell in・Sell out実績、次四半期の重点施策および主要プロジェクトの進捗を確認・管理します。

- ・カテゴリー戦略およびショッパー/プレーヤー戦略

主要小売業者および戦略的パートナーとの価値創出を推進するため、カテゴリーマネジメントアプローチの構築・導入を担います。

ショッパーデータ、プレーヤーデータおよび販売データを活用し、顧客視点とプレーヤー視点の両面からアカウントプランの最適化を推進します。

顧客ごとに成長ドライバー、アクションプランおよびKPIを設定し、特にラケットおよびストリングカテゴリーにおける成長機会を最大化します。

店頭販促（マーチャндаイジング）、トレードマーケティングおよび教育プログラムの立案・実行を支援し、小売スタッフ、コーチ、クラブおよび主要パートナーに対する商品視認性、推奨販売品質およびブランド価値の向上を図ります。

- ・オフラインおよびオンライン キアアカウントマネジメント

主要顧客とのJBP（Joint Business Plan）を策定・実行し、売上目標、商品戦略、販促活動および店頭・オンラインにおけるブランド露出の最大化を推進します。

戦略的アカウントに対してSERVEアプローチ（Segmentation、Education、Range、Visibility、Execution）を展開するとともに、定期的なビジネスレビューを通じて持続的な成長を実現します。

Sales Director Japanが定める交渉方針および権限範囲に基づき、主要ステークホルダーとの年間条件交渉を準備・推進します。

日本マーケティングチームおよびTecnifibre本社と連携し、適切な商品を適切なタイミングで市場投入するための営業・マーケティング施策を企画・実行します。

Eコマース事業の成長を推進し、e KPIの改善、商品情報の最適化、オンライン上でのブランド露出向上および販促施策の実行を通じてビジネス拡大を図ります。

販売データ分析に基づき、4Rモデル（Right Product、Right Volume、Right Timing、Right Promotion）を策定・実行し、売上および収益性の向上を推進します。

- ・実行管理およびオペレーショナルエクセレンス

ビジネスプランおよび年間契約に基づく販促施策や取引条件が確実に実行されるよう管理するとともに、営業、マーケティング、フィールドセールス、営業管理、サプライチェーンなど関連部門との連携を推進します。

Sell in・Sell outデータを活用しながら在庫管理、販売予測および需要予測を行い、重点SKU、新製品および滞留商品の適切な運営を支援します。

アカウントおよびチャネルごとのKPI（Sell in、Sell out、在庫、利益率、商品構成、オンライン露出、e KPI等）を継続的にモニタリングし、事業成長に向け改善施策を推進します。

- ・ブランド価値向上および対外パートナーシップ

主要顧客、小売本部、店舗、クラブ等のビジネスパートナーに対し、Tecnifibreブランドを最高水準で体現し、ブランド価値の向上を図ります。

ブランドアセットの活用、商品ストーリーの発信および統合的なアクションプランの実行を通じて、フラッグシップ店舗、Aランク店舗および戦略的オンラインアカウントにおけるブランド認知度と視認性を向上させます。

小売本部、フィールドセールス担当者およびコーチとの密接な関係を維持し、ブランド認知向上、商品教育、販売拡大および市場機会への迅速な対応を支援します。テキスタイルおよびフットウェアカテゴリーにおける中長期的な卸売戦略の策定と実行

スキル・資格

■Qualifications Experience Required:

- ・消費財、スポーツ用品、小売、卸売、Eコマース、トレードマーケティングまたはキアアカウントマネジメント領域において、5年以上の実務経験を有することが望ましい。
- ・FMCG業界での経験歓迎。特に顧客戦略立案、カテゴリーマネジメント、Sell in / Sell out分析（データドリブン）、販促企画の経験がある方を歓迎します。
- ・キアアカウントマネジメントまたは顧客折衝を伴う営業職での実績を有する方。Eコマース経験者歓迎。
- ・店舗運営またはフィールドセールス経験があり、店頭実行や店舗オペレーションへの理解がある方歓迎。
- ・スポーツ業界への情熱を有すること。テニスまたはラケットスポーツに関する知識・経験があれば尚可。

■QUALIFICATIONS

Hard Soft Skills Required:

- ・キーマカウティングおよび交渉力：年間JBP契約およびビジネス機会を創出・推進できる能力
- ・結果志向のマインドセットと高い達成意欲を有し、常に成果創出に向けて主体的に行動できること
- ・Sell in、Sell out、在庫、利益率および商品構成を分析し、成長機会とアクションプランを導き出す分析力
- ・Eコマースに関する理解と、オンライン顧客におけるe KPI改善を推進する能力
- ・顧客ごとの主要ステークホルダーと良好な関係構築ができる顧客マネジメント能力
- ・戦略的思考力と高い実行力
- ・優れた対人コミュニケーション能力および文書作成能力
- ・現場・店舗・顧客本部との距離を近く保ち、機会に迅速に対応できる柔軟性と機動力
- ・Excel、PowerPointおよびビジネス分析スキル
- ・ブランドの視認性向上および教育活動への高い関心を持ち、スポーツへの情熱を有すること（テニスまたはラケットスポーツの知識・経験があれば尚可）

会社説明

ご紹介時にご案内いたします