

【1000 ~ 1200万円】【東京EC】営業 / National Key Account Manager eCommerce

レッドブル・ジャパン株式会社での募集です。 法人営業（消費財）のご経験のある方...

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
レッドブル・ジャパン株式会社

求人ID
1608212

業種
食品・飲料

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
1000万円 ~ 1200万円

勤務時間
09:00 ~ 18:00

休日・休暇
【有給休暇】有給休暇は入社時から付与されます 初年度 20日（入社時期により変動）、1か月目から 【休日】完全週休二日制 土 ...

更新日
2026年11月13日 01:00

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

【求人No NJB2399723】
◆Company description
As National Key Account Manager eCommerce you will own the execution of Red Bull Japan’s national eCommerce strategy with a strong focus on platforms such as Amazon. You will lead and develop key eCommerce partnerships drive sustainable sales growth and deliver volume and P L targets while ensuring Red Bull’s premium brand presence online.

This role sits at the heart of Red Bull's Off Premise business and works cross・functionally with Sales Marketing Trade Marketing Operations and Global/APAC stakeholders to accelerate eCommerce performance in Japan.

◆Job description
●Driving eCommerce Strategy Growth
You will execute Red Bull's global and local eCommerce vision across pure players marketplaces B2B platforms and emerging digital touchpoints. You'll ensure the right assortment pricing promotions and visibility to outperform the competition online.

●Key Account Leadership
You will build and lead strong relationships with key eCommerce partners and buyers. You will ensure Red Bull maximizes distribution visibility content quality promotions and search and browse performance across all major platforms.

●Commercial Operational Excellence
You will work closely with internal stakeholders and external partners to ensure accurate forecasting stock availability flawless execution and brand protection across online platforms. Data・driven decision making and continuous optimization will be central to your success.

●Cross・Functional Collaboration
You'll collaborate with Marketing Trade Marketing Operations Finance Legal and global teams to deliver integrated plans and best in class online execution sharing insights and learnings across the organization.

●People Development
You will coach and develop team members fostering a high・performance collaborative and positive team culture aligned with Red Bull's values.

スキル・資格

5+ years of experience in Key Account Management ideally within FMCG grocery or online retail

2+ years of eCommerce experience with strong understanding of online shopper behavior and digital sales drivers

Proven ability to drive commercial results with major online platforms（e.g. Amazon marketplaces）

People management experience

Business・fluent Japanese and English

Strong analytical mindset with a test・and・learn approach

Excellent stakeholder management and communication skills

会社説明

■シャープな缶に入ったオーストリア生まれのレッドブルは日本を含め世界170ヶ国以上で販売されている。日本では2005年に法人としてスタートし、それまで薬局で販売されていた栄養ドリンクとは異なる、エナジードリンクという新しいカテゴリーを確立した。販売以来、コンビニエンスストア、ドラッグストア、自販機、スーパー、ECなどで販売している。