

【東京】セールスマネージャー　消費財・眼科領域・アイケアメーカー

募集職種

人材紹介会社
株式会社 JAC International

求人ID
1613046

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, 大田区

最寄駅
京浜東北線　(東京-横浜)、　大森駅

給与
800万円 ~ 1200万円

ボーナス
給与： ボーナス込み

歩合給
給与： 歩合給込み

勤務時間
9:00-17:30

更新日
2026年11月09日 01:00

応募必要条件

職務経験
6年以上

キャリアレベル
中途経験者レベル

英語レベル
基礎会話レベル

日本語レベル
流暢レベル

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

【ポジションの概要】
Care Salesは消費者・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、幅広く製品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に企業の代表として、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。

私たちは、単に商品を「売る」営業ではありません。
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。

【ミッション】
主要キーアカウントのセルアウトに責任を持ち、中長期的な売上成長を実現する
市場におけるシェアNo.1の維持・獲得に貢献する
以下KPIの達成・改善：
- 利益額および利益率
- トレード投資（トレードファンド）のROI最大化
- 配荷・棚割などのセールスファンダメンタルズの向上

【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

※ 他営業担当と共用の社用車にて営業
※ 本部交渉がメインであるため、地方への出張はほぼ無し

Employee Benefits:
Employment Type: Full time employee (正社員)

Office Location: Central Tokyo, Japan
Working Model: Hybrid, 2-3 days in office with flex time.
Interviews: 2-3
Budget: Up to 12 mil
Welfare and Insurances: Covered

JAC International, Healthcare Team
Dan Yamamoto
Email: da-yamamoto@jac-international.jp

If you are interested, email us for an inquiry!

スキル・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関係構築力
- 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

【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

【業界・市場知識】

ショッパーインサイトおよび消費者行動の理解
- FMCG（消費財）業界および競合環境に関する知識
- 小売業および卸業の構造・商習慣への理解

会社説明

新たに日本マーケットに参入される外資系企業や、日本でさらなるビジネス拡大をお考えの外資系企業のお客様に、私たちは最適な採用サポートを提供いたします。1975年に英国初の日系人材紹介会社としてロンドンで創業し、その後シンガポール、日本、マレーシア、インドネシア、タイ、中国の7カ国（また2011 年には香港・韓国にも拠点を新設予定）でグローバル人材紹介会社として事業を拡大してきたジェイ エイ シーは、そのバックグラウンドから、海外文化への深い理解を持ち合わせています。グローバルに事業を展開する日系人材紹介会社のリーディングカンパニーとして、私たちは他に類のない人材ネットワークから、日本人の優秀なバイリンガル人 材や外国人のプロフェッショナル人材をご提供することが可能です。幅広い業種、職種においてのエキスパートである当社のネイティブあるいはバイリンガルコ ンサルタントが皆様のパートナーとなり、適材適所で人材のご紹介をいたします。ジェイ エイ シーが築いてきた特有の歴史、文化、そしてグローバルマーケットでの強みを揺ぎない核として、日本マーケットで躍動する外資系企業のお客様のニーズにさら に的確にお答えするために、ジェイ エイ シー インターナショナルは誕生しました。私たちはアジアやヨーロッパのJAC Recruitment Group海外各社と緊密に連携を取り、お客様の真のニーズを把握した上で、最適なキャンディデイトをご紹介いたします。

?

We provide specialized proactive recruitment support tomultinational clients who are setting up new operations or areexpanding existing business and seeking further growth in theJapanese market.As the first Japanese recruitment company to set up operations in theUK in 1975, understanding foreign cultures is second nature to us.With our extensive global network and historically leading position asrecruitment consultancy to Japanese corporations, we have access toan unrivaled pool of bilingual Japanese and foreign professionals.Our professional consultants are experts in a range of Industries andfunctions and all have extensive multicultural experience.Based on JAC’s unique history, culture and market strength, JACInternational was founded to provide dedicated support to ourmultinational corporate clients in Japan.

JAC International Co., Ltd. is a wholly owned subsidiary of JAC Recruitment. Co., Ltd.