SPECIALIZED GROUP Understanding People

E-Commerce Sales Manager / EC営業マネージャー

Own Online Sales & P&L Performance

募集職種

人材紹介会社
スペシャライズドグループ株式会社

求人ID
1618437

業種
小売

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区

給与
経験考慮の上、応相談

更新日
2026年11月02日 00:01

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
ビジネス会話レベル

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

Sales Manager | E-Commerce Sales Management セールスマネージャー

Overview

Our client is seeking a Sales Manager to lead and grow online sales performance for a company focused on e-commerce sales channels in Japan. This role offers the opportunity to own and optimize sales across major platforms like Amazon Japan and D2C channels, driving commercial growth and operational excellence. The position is based in Tokyo and requires native Japanese and business English proficiency, with benefits including a competitive salary and comprehensive support for career development.

主な責任:

- 毎日のAmazon 1P/3Pの販売、価格設定、プロモーション、在庫管理を行う
- 楽天およびD2Cチャネルの成長戦略を立案・実行する
- 財務部門と連携し、オンライン販売の実績管理および損益予測を担当する
- コンバージョン向上のために商品コンテンツ、SEO、バイボックス、リテールメディアを最適化する
- 物流およびフルフィルメントのボトルネックを特定し、業務拡大を図る
- クロスファンクショナルチームを率いて、ローンチ、プロモーション、改善施策を実行する
- プロモーションのROIを分析し、マーケティング戦術を適宜調整する
- 在庫配置と注文フローを監視し、商品の供給を維持する
- eコマース分析ツールを活用して、トラフィックおよびコンバージョン指標を追跡する

要件:

- 7年以上のEコマース / オンライン販売経験 (必須)
- ネイティブレベルの日本語能力 (必須)
- ビジネスレベルの英語能力 (必須)
- Amazon Japanマーケットプレイスに関する深い実務経験 (必須)
- 楽天およびD2CのEコマースチャネル管理経験があれば望ましいが必須ではない
- Helium 10やJungle ScoutなどのEコマース分析およびSEOツールの使用経験があれば望ましいが必須ではない
- オンライン価格設定、プロモーション、在庫管理システムに関する強い知識
- Amazonおよび楽天のリテールメディア広告プラットフォームの経験があれば望ましいが必須ではない
- 損益分析、売上予測、プロモーションROIの測定能力
- Eコマースにおける物流およびフルフィルメント業務の知識
- マーケティング、サプライチェーン、財務、ITを含むクロスファンクショナルチームの調整経験

会社説明