SPECIALIZED GROUP Understanding People

Business Development Manager / 事業開発マネージャー

Lead Marketplace Seller Acquisition

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
1619442

業種
インターネット・Webサービス

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10月28日 11:28

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

Business Development Manager ビジネス開発マネージャー - Seller Growth セラー成長

Overview

Our client is seeking a Business Development Manager for their fast-growing marketplace platform specializing in refurbished electronics in Tokyo. This role offers the opportunity to lead seller acquisition and retention strategies, working closely with key sellers to drive sales growth and optimize performance using AI and data tools. Benefits include working in a dynamic e-commerce environment with cross-functional collaboration and career growth potential.

主な責任:

- 販売者獲得のための市場参入戦略を策定・実施する
- 主要な販売者との関係を構築・維持し、満足度を確保する
- 売上および品質データを分析し、成長機会を特定する
- 戦略会議、事業レビュー、販売者訪問を実施する

- カスタマーケア、マーケティング、製品チームを含む部門横断プロジェクトをリードする
- 業界関係者やサービス提供者とのパートナーシップを構築する
- ゼネラルマネージャーと連携し、戦略的事業開発計画を支援する
- 潜在的な販売者を特定し、マーケットプレイスの品揃え拡大のためにオンボーディングを行う
- 販売者に価格戦略や製品・カテゴリーのトレンドについて助言する
- 販売者のパイプラインを管理し、成長目標達成のためにタスクの優先順位を決定する
- 多文化チームや異なるタイムゾーンを調整し、プロジェクトの調整を行う

要件:

- 営業、事業開発、アカウント管理における3〜5年の経験
- ネイティブレベルの日本語とビジネスレベルの英語コミュニケーション能力
- 販売者またはパートナー獲得における実績
- Salesforce、SQL、Tableau、またはAIツールの経験があれば望ましいが必須ではない
- 複数部門を調整するプロジェクトマネジメント経験
- 日本文化および異文化コミュニケーションに関する深い理解
- eコマースまたは急成長中のスタートアップ環境での経験があれば望ましいが必須ではない
- 売上データを分析し、成長機会を特定する能力
- パイプライン管理および時間管理のスキルと優先順位付け能力
- 不確実性やスピードの速い環境で主体的に働く姿勢
- 販売者獲得のための市場参入戦略の策定経験

会社説明