



EC事業者向け営業 | 世界屈指のブランド“T-fal”等のキーアカウントセールス

【リモート可】 CMでお馴染みの“ティファール”（フランス本社）の日本人

Job Information

Hiring Company

T-Fal (Groupe SEB Japan Co., Ltd.)

Job ID

1499291

Industry

Daily Necessities, Cosmetics

Company Type

Small/Medium Company (300 employees or less) - International Company

Non-Japanese Ratio

Majority Japanese

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Minato-ku

Train Description

Ginza Line, Aoyama Itchome Station

Salary

5.5 million yen ~ 7 million yen

Work Hours

9:30~18:00 休憩時間：60分

Holidays

完全週休2日制（休日は土日祝日）

Refreshed

November 22nd, 2024 12:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 6 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

【募集要項 本ポジションの魅力】

- EC営業経験を活かせる環境：交渉力や提案力をビジネスに活用。
- リモートワークで柔軟な働き方：年休124日、土日祝休みで両立可能。
- 世界的ブランドでの成長機会：T-falを代表とする製品で貢献。
- 充実した福利厚生と教育制度：社員旅行や研修制度でスキル向上。

◇“T-fal”等の調理器具・小型家電メーカーグループセブの日本法人/EC営業経験で培った交渉力や提案力、分析力など活かし、世界的認知度を誇るブランドでビジネスをさらにドライブするダイナミクスを感じてみませんか？

◇自身の手掛けた提案が売上に結びつくなど、ビジネスの成長を肌で感じられるやりがいのあるポジション！

◇リモートワーク可/年休124日・土日祝休みでプライベートとの両立が可能です

■採用背景：

AmazonをはじめとしたECマーケットでの売上は年々成長しており、キーとなるECチャネルのアカウント成長はグループセブジャパンの成長を担う重要なミッションです。

上記ミッション推進のため、ECチャネル戦略の立案から実行まで幅広く担当いただける方を募集します。

■仕事内容：

Eリテラーなどへの提案営業をお任せします。

【変更の範囲：会社の定める業務】

<具体的には>

- 売上目標の達成およびKPIの管理
- GSJ代表として、ビジネスパートナーに対しGSJの価値を示した営業活動
- 各カスタマーならびにECショップに即した戦略の策定とターゲットの設定
- 機会とリスクを見極め、アクションを提案（実行）する
- 商品導入交渉、販促、価格戦略の実行および顧客との交渉
- リベートの効率的運用による顧客の収益管理
- 費用対効果を考え、データ分析、説得力・実効力のあるアクションを実行し、積極的に顧客とビジネスを伸長させる
- 社内関係部署との調整

■当社について：

「ティファール」は、1954年に世界で先駆けて「こびりつかない＝ノンスティック」フライパンを発明。

以来、新しい発想と技術革新で、調理器具を中心に顧客から支持される製品を多数生み出しております。

今後も引き続き、日本市場に合った価値の高い製品を導入していくことで、ブランドの更なる成長と日本における地位の確立を目指していきます。

雇用形態：正社員 *試用期間：6ヶ月

想定年収：550万円～700万円（年俸制）

- 賃金内訳
 - 年額（基本給）：5,500,000円～6,500,000円
 - 月額：536,333円～635,666円（12分割）（一律手当を含む）
 - 昇給有無：有
 - ※上記は想定年収の為、詳細は経験・能力を考慮し、決定します。
 - 昇給：年1回（4月）
 - 賞与：年1回（4月）
 - 賞金はあくまでも目安の金額であり、選考を通じて上下する可能性があります。
 - 月給(月額)は固定手当を含めた表記です。

勤務地：東京都港区南青山1-1-1 新青山ビル東館4F（本社）

- 勤務地最寄駅：銀座線、半蔵門線、大江戸線/青山一丁目駅
- 受動喫煙対策：屋内全面禁煙
- 変更の範囲：会社の定める事業所（リモートワーク含む）
- 転勤：当面なし
- 在宅勤務・リモートワーク：相談可（週2日リモート）

勤務時間：事業場外みなし労働時間制

- みなし労働時間/日：8時間00分
- 休憩時間：60分
- 時間外労働有無：無
- 標準的な勤務時間帯：9:30～18:00

休日休暇

- 完全週休2日制（休日は土日祝日）
- 年間有給休暇1日～12日（下限日数は、入社直後の付与日数となります）
- 年間休日124日
- 年末年始、山の日の前営業日、慶弔休暇 他

手当/福利厚生

- 通勤手当、健康保険、厚生年金保険、雇用保険、労災保険、退職金制度
<各手当・制度補足>
- 通勤手当：交通費全額支給
- 社会保険：各種社会保険完備

- 退職金制度：確定拠出年金

<定年>65歳
<育休取得実績>有

<教育制度・資格補助補足>

- OJT、社内外研修、海外研修、自己啓発支援制度他

<その他補足>

- 確定拠出年金
- 外部福利厚生サービス
- 社員割引制度
- 社員旅行 他

Required Skills

■必須条件：

- 消費財の法人営業経験5年以上
※ファッションアパレル・食品・家電・キッチン用品業界、耐久消費財、その他異業種の方も歓迎です
- イーコマース営業経験者：Amazon、楽天などのEリテラーへの営業経験歓迎です
- 基本的PCスキル（Excel関数、Pivotを用いた分析（POS分析等）ができる）
- プレゼンスキル：取引先向けの提案やプレゼンが実施できること

■歓迎条件：

- 問屋/代理店・小売店への営業経験
- 関係構築力、コミュニケーションスキル

Company Description