

Retail Ai

【東京】 Sales Planning Manager（アライアンスセールス/戦略事業/営業企画/推進マネージャー）

【フレックス/リモート勤務可】アライアンスセールスをお任せ！

Job Information

Hiring Company

[Retail AI, Inc.](#)

Job ID

1525337

Industry

Internet, Web Services

Company Type

Small/Medium Company (300 employees or less)

Non-Japanese Ratio

Majority Japanese

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Minato-ku

Train Description

Yamanote Line, Hamamatsucho Station

Salary

8 million yen ~ 12 million yen

Work Hours

8:30~17:30（実働8時間） 休憩：60分（11:45~12:45） ※コアタイム10:00~15:00のフレックスタイム

Holidays

120日（会社カレンダー）

Refreshed

March 13th, 2025 16:50

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

None

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

本ポジションへの期待

RetailAIの新規プロダクト/サービスをトライアルグループ外の流通マーケットへ新規事業として、事業企画を行い、自社及び社外パートナーとビジネススキームを構築し、RetailAIビジネスの拡大を推進する組織のマネージャーをお任せいたします。

流通業界における課題をリテールDXの事業の創出、事業化にあたっての戦略立案、事業推進にあたっての対外的な活動（営業・カスタマーサクセス・コンサルティング）を実行する組織のリードを期待いたします。

従来のSIベンダー・メーカーの枠に捉われず、オープンなパートナーシップを構築し、ビジネスの創造・立ち上げ、更にはビジネス拡大を担う新設組織の一員として世界に通ずるリテールDXカンパニーの基盤形成を担っていただきます。

ポジションの魅力

流通業界に実践的且つスピーディなリテールDXのビジネス推進に関わることができます。
 トライアルグループの店舗・物流・ECなどの現場環境と、福岡・宮若市のDX・AI研究パークのダイレクトな融合で流通業界が抱える流通課題（ムダ・ムラ・ムリ）に対して日々、新たなリテールDXの投入を挑戦しています。
 より、小売事業者の視点、小売を利用される消費者視点でスピーディ且つ柔軟なイノベーションに携わりその知見・ノウハウで生まれたサービスをゼロから事業化拡大に携わっていただきます。

◎自社から流通業界全体へのビジネス拡大へ挑戦するべく、新設する組織で新たな仕組・組織づくりにチャレンジできるメンバーとともに協力しながら新しい勝ちパターンを作ることができるというおもしろさを感じることができます。チャレンジングな環境で、ビジネスに求められるリーダーシップスキルが身につきます。

◎世界・日本を代表する大手ITパートナーも既に参画している当社のパートナーシップコンソーシアムを軸に 業界変革を起こすべくリテールDXのNo1カンパニーを目指す挑戦ができます。

【業務内容】

- ◎ビジネス企画・ビジネス推進を自社及びパートナーと共に推進
- ◎ビジネススキームの構築（数値計画・契約管理・サービスメニューの形成）
- ◎部門のKGI・KPI設計、アクションプランのマネジメントと実行
- ◎メンバー育成・マネジメント
- ◎流通小売各社への営業開拓（パートナー企業と連携）
- ◎営業プロモーションの企画・実行（イベント・ウェビナー・媒体企画）

◆リテールDXコンソーシアムを軸とした事業創造とパートナーシップの確立
 毎月、福岡県宮若市にある「リテールDX拠点となる「リモートタウン宮若」」にて小売企業、メーカー、卸、物流、ITパートナーを招いて、流通全体の変革に向けたリテールDXの共創を目的としたコンソーシアムを進めています。
 コンソーシアムを起点としたビジネスの創造と展開のため、飛び込み等の開拓営業はなく、またパートナーとの連携でのビジネス拡大を中心に進めています。

<直近での共創事例>

- データ・AIによるSCM全体の効率化
- 次世代決済の共創（顔認証・無人省人化）
- 防犯DXへの取り組み
- リテールメディアの共創 . . .

<当社Product>

- スキップカート（決済機能付きショッピングカート）
- リテールAIカメラ（防犯、顔認証、オペレーション自動化）
- デジタルサイネージ（店内映像広告端末）
- MD-Link（卸・メーカー向けのデータプラットフォーム）

◆（変更の範囲）

- 会社内の全ての業務のうち、会社が指示する一切の業務

雇用形態

正社員

給与

月給 66.7万円～100万円

想定年収：800万円～1200万

※上記には固定残業代（15～45時間分／68,700円～256,219円）を含む 超過した時間外労働の残業手当は追加支給

賃金改定：年2回（2月、8月）

賞与：個人業績賞与（等級に応じて支給要件あり）

※経験・年齢・能力等を考慮の上、決定

勤務時間

8:30～17:30（実働8時間）

※休憩：60分（11:45～12:45）

※コアタイム10:00～15:00のフレックスタイム制（職種・レベルによる）

勤務地

105-0013 東京都港区浜松町1-30-5 浜松町スクエア9階
813-0034 福岡県福岡市東区多の津1丁目12-2
823-0013 福岡県宮若市片田9

◆（雇入れ直後）「本社又は会社が指定若しくは許可した場所」

◆（変更の範囲）「会社の定める全ての営業所」

※週数回の出社とテレワークのハイブリッドで勤務しています。
※日本国内での勤務/オフィス出社が可能な方に限ります。

休日

- 年間休日数：120日（会社カレンダー）
- 慶弔休暇
- 産前産後休暇（取得実績あり）
- 育児休業（取得実績あり）
- 生理休暇
- 転勤休暇
- 年次有給休暇 ※入社半年後付与（最大10日）
- 入社時病気休暇※入社半年以内

福利厚生

- 健康診断
- 確定拠出年金制度（DC）
- 私服勤務（服装自由）
- 在宅勤務制度あり（一部の部署除く）
- 転居にともなう費用負担制度あり（要件あり）
- リゾート施設社員割引あり
- フレックスタイム制度（要件あり、一部の部署除く）
- サークル活動
- 単身赴任手当（月額35,000円、支給要件あり）
- 通勤手当（月額3万円まで/実費支給/有料道路は対象外）
- 役職手当（支給要件あり）

加入保険

- 社会保険完備（雇用・労災・健康・厚生年金）
- 全国健康保険協会加入

受動喫煙対策

敷地内禁煙（屋外に喫煙場所あり）

選考フロー

書類選考→1次面接→2次面接→最終面接（原則対面）→オファー面談（WEB実施）
※面接回数は変動する可能性があります。

Required Skills

必要な経験/スキル

- ・ 四大卒以上の方
- ・ 法人向けIT関連の事業開発/営業企画/営業/カスタマーサクセス等に携わった経験をお持ちの方
- ・ 組織マネジメント経験をお持ちの方
- ・ 事業戦略もしくは営業戦略の立案、実行、実行管理の経験をお持ちの方
- ・ 大手エンタープライズ向けにCxOクラスとのキーマンマネジメント、営業・プロジェクト実行経験をお持ちの方

望ましい経験/スキル

- ・ 流通/小売業界のIT関連サービスに携わった経験
- ・ 事業戦略の戦略立案、ビジネス終始計画・事業ロードマップの策定経験
- ・ 外部パートナーと共にビジネスを企画・遂行した経験
- ・ 国内外のITパートナー、スタートアップのパートナー開拓の経験
- ・ パートナーとの事業推進にあたっての営業戦略、ビジネススキームの構築の経験

Company Description