

ACUSHNET JAPAN, INC.

『ボークイ・ウェッジ』ブランドマネージャー | アメリカ本社 “タイトリスト”などゴルフ用品全般の世界的メーカー

“タイトリスト”など世界的ゴルフ用品メーカーアクシネットカンパニーの日本支社

募集職種

採用企業名

アクシネット ジャパン インク

求人ID

1501940

業種

その他（メーカー）

会社の種類

外資系企業

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区, 港区

最寄駅

銀座線、 外苑前駅

給与

900万円 ~ 1100万円

勤務時間

9:30~18:00（内休憩1h）

休日・休暇

土日・祝日・年末年始休暇

更新日

2024年11月20日 12:00

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

ビジネス会話レベル

日本語レベル

ネイティブ

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

熱心なゴルファーに、弊社製品『Vokey Wedge ボークイウェッジ』をさらにご理解いただくためにマーケティング活動を強化していくブランドマネージャーの募集です。

本ポジションは、ボーケイ・デザイン ウェッジの販売およびマーケティング活動の促進及びマネジメントを行います。ゴルフ製品業界での豊富な経験を活かしながら、日本市場での地域的成長とブランド プレゼンスの向上を推進します。

【職務内容】

● マーケティング管理

- 日本でのブランド認知度と販売実績を高めるためのグローバル戦略プランを遂行する
- すべての新製品販売と販売後2年目の取り組みを含むトータルな市場投入計画の一環として、マーケティング戦略をリードおよび推進する。ナショナルアカウント、リテール・パートナー、すべてのオンライン・パートナーと連携してリテール・マーケティング戦略を実行する
- ウェブサイト、メール、ソーシャル、YouTube、およびテレビ、印刷物、デジタルなどの有料メディアを含むすべての主要媒体でのマーケティング戦略の実行をリードする
- 市場動向、競合他社の動向、およびコンシューマーの傾向を分析して成長の機会を特定し、それに応じてマーケティング戦略を調整する
- マーケティングイニシアチブと合わせ市場動向とブランドパフォーマンスを報告するためにアメリカのブランド・マネジメントチームと協業する。セールスおよびマーケティング（デジタル/ソーシャル/マーチャンダイジング）のリーダーと協力して、Vokey製品の販売に向けた市場投入計画を成功に導く。これには、セールスおよびマーケティング/マーチャンダイジング計画の立案、取引先、コンシューマー、Team Titleist、フィッティング/トライアル販売イニシアチブをサポートするための販促品作成のサポートなどが含まれる

● 販売と業界に関するインサイト

- Vokey製品の販売レポートを分析する。販売データを収集、分析、解釈して、目標に対するパフォーマンスをトラックし、改善の機会を特定する
- 社内レビュー用にすべてのVokey製品の定期的な販売レポートを作成し、意思決定を促進するための実施可能なインサイトを提示する
- Team Titleistの洞察などのコンシューマー・データをトラックおよび分析し、日本のターゲットゴルファーの好みや、ニーズ、要望に基づいて戦略的な提案を行う

● プロダクト・マネジメント

- マーケティングディレクターと連携して、日本での Vokey 製品販売計画を実行する。具体的には製品を効果的かつ効率的に販売するために必要なことを行う。例えば、販売告知の作成、R&D会議への出席、需要計画、セールス、マーケティング、フィッティングの支援など

● マーチャンダイジングとコンシューマー/POIの活性化

- リテール・パートナーや社内営業チームと緊密に連携し、適切な製品在庫管理を行い、製品ディスプレイを最適化し、ブランドのビジュアル・アイデンティティを維持する。
- ゴルファーを惹きつけるイベントやキャンペーンを計画して実行し、ブランドエンゲージメントとゴルファーのロイヤルティを促進する。
- 営業/マーケティングチームと連携し、ローカルコンテンツの作成を行いながら当社の戦略であるPyramid of Influence (POI)を活性化し、ブランドを宣伝し、エンゲージメントを促進し、ゴルファーと Vokey ウェッジのつながりの認知度を高める。

● 製品エキスパート

- 社内営業チーム、小売パートナー及びコンシューマー向けに製品トレーニングを実施し、当社のゴルフクラブの特徴、利点、セールスポイントに関する理解を深めていただく
- 定期的に各店舗を訪問し、Vokey ブランドが店舗で適切なディスプレイで販売されていることを確実にする
- 通常のカスタマー サービス チャンネルを通じて寄せられた質問に対して、スペシャリストとして回答する。マーケティングディレクターをサポートし、トップパートナー、フィッター、スタッフ、メディア、コンシューマーを惹きつけるようなゴルファー向けの新製品のトレーニングを作成し実行する

【ポジションの魅力】

ゴルフ製品/ギアのグローバルでトップブランドで働くことができます。このポジションでは裁量を大きく持ちと責任とやりがいのあるダイナミックな仕事ができます。将来的にはチーム内での昇進や他の製品を担当するチャンスがあります。

【雇用形態】 正社員

【年収】 900~1100万円

※能力・経験・前職の給与を考慮します。

【勤務地】

青山本社
東京都港区北青山2丁目11番3号 A-PLACE青山

スキル・資格

【必須業務経験・スキル】

- ゴルフ業界での最低 5 ～ 8 年の専門経験。セールスまたはマーケティングの経験
- プロダクトマネジメント・マーケティング、オペレーション、計画立案、セールスの経験。売上成長と市場拡大を推進した実績
- プレゼンテーション スキルを含む、優れたコミュニケーション スキル
- Microsoft Office Word、Excel、および PowerPoint の中級以上のスキル

【語学】

英語：ビジネスレベル（会議やプレゼンテーションなど、多くの場で英語を使用します）
日本語：ネイティブレベル

会社説明