

inMusic Japan 求人内容

職務：ドラム・パーカッションスペシャリスト（セールス）

雇用形態：正社員

職務についての説明：

Alesis のドラム・パーカッションスペシャリスト（セールス）を正社員で募集しています。inMusic のドラム・パーカッション部門で、製品のトレーニング、発注・在庫管理、競争力のある製品分析、新商品のコンテンツ作成、チャンネル管理、業界動向に重点を置いて、重要な市場セグメント内でブランドと一緒に成長させていくことができる方を募集しています。

業務内容：

- Alesis ドラム・パーカッション製品のトレーニング資料を作成・開発
- 全国の主要アカウントでドラム・パーカッション製品のセットアップとトレーニングを行う
- ドラム業界のイベント、撮影、トレーニング中心のアウトリーチプログラムの計画と実施
- ストア内のドラム・パーカッション製品のディスプレイ、ブランディング、発注・在庫管理、販売場所の解決
- 週ごとに現場関連業務で取得したデータを収集、分析、要約して、売上レポートを作成する
- クリエイティブなマーケティング戦略、プロモーションイニシアチブ、新商品発売プログラムの開発と実行
- 新商品発売プログラム、プロモーション活動、並行したトレーニングと一致したビデオコンテンツの計画と実施
- 商品特性、市場シェア、価格設定、広告を特定して、評価することで競争力のある商品をリサーチする
- 要件を特定、組み立て、調整してトレードショーの計画・コンタクトリストを確立、スケジュールと課題の作成。

応募条件：

- 楽器業界での顧客対応で1年間以上の経験(営業が好ましい)、プロモーションや商品のデモ経験があればプラス
- 講師レベルのドラムスキル
- 幅広いブランドのポートフォリオに跨る電子ドラムキットの重要な経験
- 優れたコミュニケーション能力と密に連携するセールスチームの中で働くことができる
- 優れたタイムマネジメント能力と自立したスケジュール調整能力
- 自信を持って、自発的にどんなタスクでもこなせる能力
- 細部に注意を払い、やる仕事に自信を持ってこなせる能力
- 社会的でチームプレイをしながらも、プロフェッショナルとしてよく働ける

理想とする人物像：

- 時間に正確できちんとした方
- プレッシャーと時間的制約の中で良いパフォーマンスができる方
- 定期的な全国出張に行ける方
- 常に変化するワークフローに適応できる方
- 問題を解決し、目標を効果的かつ外交的に達成できる方
- チームで働ける人
- 前向き、積極的で自発的に行動できる方