

履歴書および志望動機書を contact@c-lemaire.com 宛にお送りください。
書類選考の結果、条件に合致する方にはこちらからご連絡の上、オンライン面談の日程を調整させていただきます。

詳細な求人情報は以下の日本語をご覧ください。

競馬の優雅さと日本のクラフトマンシップを共にお客様にお届けしませんか？

How to apply?

Send to your resume and motivation letter to contact@c-lemaire.com

We will contact you in return and arrange an online meeting to discuss the offer if your resume fits the requirements.

Detailed offer in English is presented below the Japanese version

Join us and bring the elegance of horse racing and Japanese craftsmanship to life.



セールスマネージャー (Sales Manager)

雇用形態：正社員 | 勤務地：京都

入社時期：即日可能

住居提供あり

ブランドについて

日本では600万人以上の人々が競馬を愛していることをご存じでしょうか。しかし、競馬は競馬場の外では、まだ十分に知られているとは言えません。

CL by C.ルメールは、競馬ファンが「ストリートを舞台に競馬を表現する」ことを可能にし、誇りを持ってこのスポーツを発信できるブランドです。

競馬場からストリートへ。

日本を拠点に活躍するトップジョッキー、クリストフ・ルメール（C.ルメール）が創業したCLは、競馬の世界観をインスピレーション源とした日本製アパレルブランドで、コンセプトストアを持つ唯一無二の存在です。

ファッション、クラフツマンシップ、カルチャーを融合させたブランドとして展開しています。

京都中心部にオープンした、カフェ・ファッションストア・競馬ミュージアムを融合した直営コンセプトストアの開業以降、ブランドは特に大きな成長を遂げています。

競馬を着こなせ - Wear Horse Racing

メイドインジャパン - Made in Japan

ストリートジョッキー - Street Jockey

公式サイト：www.c-lemaire.com

SNS：X (@cl_by_clemaire) / Instagram (@cl_by_c.lemaire)

ポジション概要

セールスマネージャーは、全販売チャンネルにおける売上成長の推進および最高水準の顧客体験の提供を担う重要なポジションです。

日本人代表取締役およびフランス人COOのサポートのもと、直営店舗、ポップアップストア、オンライン販売、B2B（一部）を統括し、セールスチームのマネジメントと育成を行います。

ファッション・競馬・日本のものづくり文化が交差する、

高い成長ポテンシャルを持つプレミアムファッションブランド構築に、初期段階から参画できる貴重な機会です。

主なミッション

- 新規顧客の獲得および既存顧客の定着

- 顧客満足度、リピート率、平均客単価の最大化
 - すべての接点における一貫したブランド体験の実現
 - 高いパフォーマンスを発揮するセールスチームの構築・育成・モチベーション管理
-

主な業務内容

1. 販売チャネルの統括

セールスマネージャーは、以下の5つの販売チャネルを統括します。

① オンライン販売

- 公式ECサイト (www.c-lemaire.co.jp) の運営管理
- 京都倉庫からの梱包・発送業務の管理
- お問い合わせ対応、レビュー、アフターサービスの統括

② 京都フラッグシップストア&カフェ連携

- 店舗の日常運営および売上管理
- 販売スタッフの教育・マネジメント
- カフェマネージャーと連携しお客様の誘導、またクロスセルの最大化
- VMD、在庫精度、運用ルールの遵守
- 必要に応じた接客対応

③ プライベート/VIPセールス

- 京都ショールームでのアポイント制販売対応
- VIPイベントや特別顧客対応のサポート

④ B2B/特別販売

- 競馬関係団体・有力馬主等へのB2B販売の管理・開拓
- 特別オーダーやコラボレーションの企画・調整

⑤ ポップアップストア（年4~5回）

主な開催地：大阪、名古屋、東京、福岡、新潟
（各平均開催期間：7日）

- COOおよびVMDチームとの準備・設営調整
- 在庫計画および売場基準の管理
- 短期販売スタッフの採用・教育・統括
- 繁忙時の現場対応および接客

2. チームマネジメント・教育

- 各メンバーの役割・目標・KPIの設定
- 協調性があり前向きな職場環境の構築
- 入社時研修、定期研修、ロールプレイの実施
- ブランドストーリー（「なぜCLなのか？」）の浸透
- 定期的なフィードバックと個別スキル育成
- 百貨店関係者・スタッフとの良好な関係構築

3. 売上管理・分析

- POS（Shopify POS、Square）の円滑な運用管理
- 日次・週次・月次の売上モニタリング
- 在庫および消化率の管理
- 顧客データ分析（リピート率、セグメント、顧客ランク）
- 月次ダッシュボードのレビューおよび改善提案
- ロイヤルティプログラムの設計・改善への参画

4. 部門間連携

- オンラインと店舗を横断したスムーズな顧客体験の実現
- ブティックとカフェの連帯を最大化
- マーケティングチームと連携したSNS・店頭施策の強化

5. 顧客対応・アフターサービス

- ブランドにふさわしい接客環境とサービス品質の維持
- 問い合わせ、クレーム、返品・交換対応の管理
- 接客マニュアル・ブランド規約の更新

応募条件

- 日本語ビジネスレベル（**JLPT N2以上必須**）

- 英語またはフランス語：ビジネスレベル（必須）
- 高品質なファッション・プレミアムリテールへの感度
- 小売・接客・ホスピタリティ業界での**実務経験2年以上**
- ブランド価値への共感
 - 競馬文化、または日本競馬への学習意欲
 - 日仏カルチャーへの理解
 - 日本の職人・アーティスト支援への関心
 - 環境・コミュニティ意識
- 主体性があり、現場で手を動かせる方
- 成長スピードの速いスタートアップ環境に適応できる方
- 将来的に（2～3年以内）**リテール責任者**としての成長意欲（東京店舗開業・海外展開を見据えています）
- 欧米型のマネジメントスタイル・スピード感に抵抗がない方

待遇

基本年収

¥3,500,000 ～ ¥4,500,000

※経験・スキルにより決定

業績賞与

最大 ¥600,000／年（業績連動）

社宅

京都のブティック直上にある、設備の整ったアパートを
非常に優遇された条件で提供可能



Sales Manager

Full-time | Based in Kyoto, Japan

Available immediately

Accommodation can be provided

THE BRAND

Did you know that more than **6 million people follow horse racing in Japan?**

Yet, outside the racetrack, the sport remains largely invisible.

CL by C.ルメール allows fans to “*take over the street*” and become proud ambassadors of horse racing—**in style and with positive values**. From the racetrack to the city!

Founded by Japan-based top jockey **Christophe Lemaire (C.ルメール)**, CL is the **only made-in-Japan apparel brand and concept store inspired by the world of horse racing**, blending fashion, craftsmanship, and culture.

The brand enjoys a very strong growth, especially since the opening of its first directly operated concept store located in central Kyoto, which combines a cafe, a fashion store and a museum of horse racing.

競馬を着こなせ – **Wear Horse Racing**

メイドインジャパン – **Made in Japan**

ストリートジョッキー – **Street Jockey**

More information on www.c-lemaire.com and SNS (X: cl_by_clemaire / Insta: cl_by_c.lemaire)

POSITION OVERVIEW

The **Sales Manager** is a key player in driving revenue growth and delivering an exceptional customer experience across all sales channels.

Reporting directly and supported by the Japanese **Representative Director and by the French COO**, the Sales Manager oversees retail, pop-ups, online sales, and selected B2B activities, while managing and developing sales teams.

This is a **unique opportunity to join an early-stage, high-potential premium fashion start-up** with a strong cultural identity at the crossroads of **fashion, horse racing, and Japanese craftsmanship**.

KEY OBJECTIVES

- Recruit and retain new customers
 - Maximize customer satisfaction, repeat purchases, and average basket size
 - Ensure consistent brand experience across all touchpoints
 - Build, train, and motivate high-performing sales teams
-

KEY RESPONSIBILITIES

1. Sales Channel Management

The Sales Manager oversees operations across **five sales channels**:

1) Online Sales

- Manage e-commerce operations via www.c-lemaire.co.jp
- Supervise logistics (packing & shipping from Kyoto warehouse)
- Oversee customer inquiries, reviews, and after-sales support

2) Kyoto Flagship Boutique & Café Coordination

- Manage daily retail operations and sales performance
- Train and supervise boutique sales staff
- Coordinate closely with the Café Manager to maximize cross-selling and customer flow
- Ensure visual merchandising, stock accuracy, and policy compliance
- Actively serve customers when needed

3) Private & VIP Sales

- Handle sales by private appointment in the Kyoto showroom
- Support VIP events and special client activations

4) B2B / Special Sales

- Manage and develop B2B opportunities (e.g. leading racing stables)
- Coordinate special orders or collaborations when applicable

5) Pop-Up Stores (4–5 per year)

Locations include **Osaka, Nagoya, Tokyo, Fukuoka, and Niigata**
(average duration: 7 days)

Responsibilities include:

- Preparation and coordination with the COO and VM team
 - Stock planning and merchandising compliance
 - Recruitment, training, and supervision of pop-up sales staff
 - On-site presence during pop-ups, including direct customer service during peak periods
-

2. Team Management & Training

- Define roles, objectives, and KPIs for all sales team members
 - Foster a collaborative, positive, and performance-driven work environment
 - Deliver onboarding, regular training sessions, and role-playing exercises
 - Ensure strong brand storytelling (“why CL exists”) is clearly transmitted to teams
 - Provide regular feedback and support individual skill development
 - Build strong relationships with department store partners and their staff
-

3. Sales Reporting & Analysis

- Ensure smooth operation of POS systems (Shopify POS, Square)
 - Monitor daily, weekly, and monthly sales performance
 - Track inventory levels and sell-through rates
 - Analyze customer data (repeat rate, segmentation, ranking)
 - Review monthly dashboards and propose action plans
 - Contribute to the design and improvement of loyalty programs
-

4. Cross-Department Coordination

- Ensure seamless customer journey between online and retail channels
 - Maximize synergies between boutique and café
 - Work closely with the marketing team to leverage SNS and in-store activations
-

5. Client Relationship & After-Sales Management

- Guarantee a welcoming, professional, and brand-consistent customer experience
 - Supervise handling of inquiries, complaints, returns, and exchanges
 - Maintain and update customer service guidelines and brand scripts
-

REQUIREMENTS

- **Very good level of Japanese** (JLPT N2 minimum)
- **Professional proficiency in English or French** (mandatory)
- Strong sensitivity to **quality fashion and premium retail**
- Experience in retail, hospitality, or customer-facing roles of 2 years
- Alignment with brand values:
 - Horse racing culture or willingness to learn about horse racing in Japan
 - France–Japan cross-cultural identity
 - Support for Japanese artisans and artists
 - Environmental and community awareness

- Proactive, hands-on, and entrepreneurial mindset
 - Comfortable working in a fast-growing start-up environment
 - Able to grow into a Head of Retail role in 2–3 years with the opening of our future Tokyo boutique and overseas development.
 - Comfortable with a western style management; and fast pace environment
-

SALARY and BENEFITS

¥3,500,000 – ¥4,500,000 / year depending of the experience

Performance Bonus

Up to ¥600,000 / year depending of the performance

Accommodation

Can be provided right above the boutique in a well-equipped apartment at a very competitive rate.