MMJ Network
For Your Career

【需要予測・営業分析担当急募!!】【英国の有名外資ケミカル企業】 ※業界未経験大歓迎

世界的オイルメジャーグループの日本法人（上場企業）がチャレンジ精神ある方を募集

Job Information

Recruiter
MMJ Network

Hiring Company
英国の有名外資ケミカル企業

Job ID
1561093

Division
営業企画部門

Industry
Chemical, Raw Materials

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, Shinagawa-ku

Train Description
Yamanote Line, Osaki Station

Salary
6 million yen ~ 8 million yen

Work Hours
9:00 - 17:00

Holidays
土日祝日、夏休み、年末年始休み、会社休日、慶弔休暇、育児休暇、産休等

Refreshed
December 4th, 2025 04:00

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

英国のオイルメージャーの日本法人（メーカー）として各種潤滑油・ケミカル品等の製造・販売を事業としている「東京証券取引所の上場企業」が、**需要予測・営業分析担当**を募集しております。

職務内容：

■職務目的

このポジションは、すべての製品アイテムに対する需要予測を行い、製品およびパッケージごとの短期・中期の需要計画を策定する役割です。主要顧客への重要製品の安定供給を高精度な需要予測によって実現し、営業チームの売上目標達成に貢献することが主な責務です。

主な業務内容：

- 営業チームが設定した売上目標と製品ごとの需要予測の整合性を取る
- 目標とのギャップ分析を行い、ギャップを埋めるための提案を作成
- 市場リーダーや事業部との合意形成を促進
- 営業チームからの事前情報（市場動向、大口注文計画、顧客ネットワークへの大量出荷など）を活用し、販売促進やキャンペーンの影響を予測に反映
- 地域営業マネージャーや営業担当者と密接に連携し、市場や顧客の重要なインサイトを収集・統合
- 国内サプライチェーンチームと連携し、製品の移送および倉庫への配送を支援
- 日本および韓国のS&OPマネージャーと情報共有
- 販売促進の効果を評価し、顧客および市場チャネル別の二次販売データを用いて製品の流通・浸透状況を分析。パワーブランドごとの販売傾向を営業アナリストとしてレビュー

■主要責任事項

1. 営業マネージャー、地域営業マネージャー、主要顧客担当者との月次営業会議に参加し、販売予測の進捗を確認・議論。必要に応じて需要計画を調整・整合
2. 卸売業者や販売代理店からの二次販売情報を含む売上データ（売上イン・売上アウト）を分析し、予測精度を向上させ、データに基づく意思決定を支援
3. 新製品の発売、改訂、廃止、移行、代替品などの製品ライフサイクル活動を管理。必要に応じて定期的な注文管理を実施
4. 製品の在庫状況を日々監視し、欠品や不足の可能性を事前に特定。営業チームへタイムリーに情報共有。バックオーダー発生時には出荷再開情報を迅速に提供
5. 事前に予測された需要に基づき、顧客からの大量注文を受け付け・処理。顧客との納品スケジュールを調整し、カスタマーサービスユニット（CSU）による実行のためのデータ処理を確保
6. 支店や顧客ごとの製品販売傾向を分析し、パターンやギャップを特定。ギャップ分析に基づき、タイムリーな対策と提案を実施
7. 主要製品やブランドの販売チャネル・主要顧客ごとの販売傾向を継続的に追跡。長期的な販売・市場動向を深く分析し、重要な逸脱やインサイトを報告

Required Skills

■学歴

ビジネス分野を中心とした大学卒業レベルの学歴。

ビジネス、財務、マーケティング分野での追加の教育があれば尚可。

■経験

消費財分野での営業計画や戦略立案の経験が3年以上あり、営業計画スキルと実績を有すること。

消費財製品の需要予測の策定・計画に関する経験または専門性があればさらに望ましい。

■スキル・能力

戦略的思考力と実行志向のオペレーションスキルを兼ね備えていること。

データベース管理スキル。

損益計算書（P&L）や財務指標に関する知識。

優れた対人関係・エンゲージメント・ネットワーキングスキルを持ち、創造的思考をリードできること。

口頭および書面での強力なコミュニケーション・プレゼンテーションスキル。

PCスキル（MS Access、Excel、PowerPoint、Word、JDE/AS400、その他のデータ管理ツール）。

日本語に加え、英語での会話・文書作成スキルがあれば尚可。

Company Description