



★CSPパフォーマンスエグゼクティブ パーソナルケア～世界No1ユニリーバ～

ユニリーバ・ジャパン・ホールディングス合同会社での募集です。 営業推進・企画の...

Job Information

Recruiter

JAC Recruitment Co., Ltd.

Hiring Company

ユニリーバ・ジャパン・ホールディングス合同会社

Job ID

1580966

Industry

Daily Necessities, Cosmetics

Company Type

International Company

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

7.5 million yen ~ 8.5 million yen

Work Hours

05:00 ~ 22:00

Holidays

【有給休暇】入社7ヶ月目には最低10日以上 有給休暇10日～20日/年（入社初年は入社月に応じて付与） Well being休...

Refreshed

May 2nd, 2026 19:00

General Requirements

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

High-School

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

【求人No NJB2362802】

※英文レジュメの提出必須となります

ユニリーバ・ジャパンは1964年に世界最大級の消費財メーカー、ユニリーバの日本法人として設立されました。以来50年以上、日本の消費者の皆さまにラックス、ダヴ、クリアー、アックス、ドメストなどのブランドをお届けしています。

Trade Marketing Operation Planning

- ・ Drive and deliver yearly business results of assigned portfolio of Personal Care
 - ・ Lead category strategy development guideline and Co developed innovation launch with marketing team since campaign development financial P L channels activation plan pack price promotion suggestions
 - ・ Provide a detailed analysis of actual sales vs forecast result and propose the rolling channel or action plans to the management.
 - ・ Work jointly with marketing team to assess category opportunities and analyze competitor and channel behavior for the annual plan forecast and identify areas of opportunity.
 - ・ Plan execute and evaluate options jointly with CBD ・ Sales Team (Key Accounts) for tailor made activities to enhance retailers' commitment and integrating support plans
 - ・ Communicate to the Sales and retail partner team on any marketing/trade marketing initiatives to ensure smooth operation during implementation.
 - ・ Development category specific to each channel and customer lead the development and execution of category plan category JBP D4R and D4C
 - ・ Managing and optimizing category investment BMI CCP to achieve turnover with optimal investment.
- ・ 担当ポートフォリオ（パーソナルケア）の年間ビジネス成果の達成を推進し、実現する。
 - ・ カテゴリー戦略の策定およびガイドラインの作成を主導し、マーケティングチームと共に、キャンペーン開発段階から携わり、P L、チャンネル・アクティベーション計画、パッケージ、価格、プロモーションの提案など、イノベーション上市を共同で開発する。
 - ・ 実績売上と予測値の詳細分析を行い、ローリングチャンネルプランやアクションプランを経営陣へ提案する。
 - ・ マーケティングチームと連携し、カテゴリー機会の評価、競合分析、チャンネル動向分析を行い、年間計画・フォーキャストに活かし、成長機会を特定する。
 - ・ CBD（営業チーム／キーアカウント）と協働し、リテーラーのコミットメント強化のためのテーラーメイド施策を企画・実行・評価し、サポートプランを統合する。
 - ・ 営業チーム及び小売パートナーに対し、マーケティング／トレードマーケティング施策を共有し、実行時に円滑なオペレーションを確保する。
 - ・ 各チャンネル・顧客に特化したカテゴリー戦略を開発し、カテゴリー計画、JBP、D4R、D4Cの策定と実行を主導する。
 - ・ カテゴリー投資、BMI、CCPを管理・最適化し、最適な投資で売上目標を達成する。

Required Skills

ESSENTIAL :

- ・ 営業経験
- ・ 英語：ビジネスレベル

Company Description

ホーム&パーソナルケアのすべての事業