



## 【Demand Planner】デマンドプランナー

株式会社グループセブジャパンでの募集です。販売促進（SP）のご経験のある方は...

### Job Information

**Recruiter**

JAC Recruitment Co., Ltd.

**Hiring Company**

株式会社グループセブジャパン

**Job ID**

1596487

**Industry**

Other (Distribution, Retail, Logistics)

**Company Type**

International Company

**Job Type**

Permanent Full-time

**Location**

Tokyo - 23 Wards

**Salary**

6.5 million yen ~ 8.5 million yen

**Work Hours**

09:30 ~ 18:00

**Holidays**

【有給休暇】有給休暇は入社時から付与されます 入社7ヶ月目には最低10日以上 【休日】完全週休二日制 土 日 祝日 年末年始

**Refreshed**

June 11th, 2026 15:45

### General Requirements

**Career Level**

Mid Career

**Minimum English Level**

Business Level

**Minimum Japanese Level**

Native

**Minimum Education Level**

Bachelor's Degree

**Visa Status**

Permission to work in Japan required

### Job Description

【求人No NJB2383883】

【ミッション】

担当製品の需要管理等を通じて販売予測の精度を向上し、売上最大化、在庫の適正化を目指していただくポジションです。

Demand Planning Managerのもと、担当カテゴリ製品のセールスフォーカストの精度向上を図り、売上最大化ならびに在庫の適正化に貢献する

1. データ処理 : 過去の販売データから販促や企画等のデータを選別し、統計的データ処理の基礎となるデータを作成する
2. データ分析 : 販促や企画等のデータを分類し、今後の販売予測と実績の予実管理のベースデータとする
3. 情報収集 : 関係部署（営業部と直営店の管轄部署）から販売予測データを収集、合算し、会社全体の数字に統合する
4. 協議 : 関係部署から収集したデータの妥当性を確認し、関連部署との会議にて協議する
5. 調整 : 協議した内容をもとに調整を行い、販売予測案を作成する、入荷状況の変化に応じて販売予測を調整する
6. 承認 : グルーセブジャパンの経営陣およびDemand Planning Managerが参加する会議で、カテゴリーごとの販売予測案の承認を得るためのデータを作成する
7. 入力 : 承認された販売予測をシステムに入力する
8. 予実管理 : 販売予測と実績の乖離を分析し、その結果を本社に報告する
9. Slow Moving管理 : 販売予測と実績の乖離により発生したSlow Movingの処理計画を関連部署と協議する
10. レポート作成 : 日常業務に必要なレポートを作成する

#### Mission Overview of Role:

The main purpose of this position is to improve demand forecast accuracy to maximize sales and to optimize the stock level under Demand Planning Manager.

#### Principal Responsibilities:

**Data Management:** Extract data such as sales promotion and planning from past sales data and create data which is the basis for statistical data processing.

**Data Analysis:** Classify data such as sales promotion and planning and use it as base data for future sales forecasts and forecast reconciliation.

**Information Collection:** Collect sales forecast data from Field/EC/ Own Retail Sales Add them up and Integrate them as GSJ Forecast.

**Discussion:** Confirm and discuss the validity of the data. Lead meetings with Field/EC/ Own Retail Sales Supply Planning team Marketing and collect information to brush up sales forecast.

**Adjustment :** Adjust sales forecast accordingly to sales trend sales progress and supply status.

**Approval:** Prepare sales forecast by category for monthly sales forecast validation meeting led by Demand Planning Manager. Identify gaps between budget risks and opportunities.

**Input:** Enter the approved sales forecast into the system.

**Reconciliation:** Analyze the gap between sales forecast and actual sales and report the results to Demand Planning Manager with comments.

**Slow moving stock Management:** Lead meeting to discuss action plans for slow movers track status and update sales forecast accordingly.

**Reporting:** Create necessary reports for daily operation.

## Required Skills

### 【必須】

- ・ 2年以上の販売予測または在庫管理または供給計画業務の経験
- ・ ERP（SAP等）を使った業務
- ・ 供給計画・生産計画
- ・ 統計知識に基づく分析スキル
- ・ 中級以上のエクセルスキル（基本的関数 xlookup sumifs pivot等）
- ・ 日英両方での優れたコミュニケーションスキル（英語：ビジネスレベル）
- ・ More than 2 years experience in Demand Forecasting or Inventory Management / Supply Planning
- ・ ERP（DRP or DP）experience
- ・ SCM basic theory knowledge
- ・ Analytical skill based on statistical knowledge
- ・ Mid to High Excel skill（xlookup sumifs pivot etc.）
- ・ Good communication in both English（business level）and Japanese

## Company Description

圧力鍋、フライパンその他厨房用品及びその部品並びに家庭用電気製品及びその部品の輸出入、製造、販売ならびにサービス業務