



【Product Manager/プロダクトマネジャー】CMでお馴染みの"ティファール"（フランス本社）の日本人

英語力&商品開発・マーケティング経験が活かれます

募集職種

採用企業名

ティファール（グループセブジャパン）

求人ID

1282829

業種

電気・電子・半導体

会社の種類

中小企業 (従業員300名以下) - 外資系企業

外国人の割合

外国人 少数

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区, 港区

最寄駅

都営大江戸線、 青山一丁目駅

給与

経験考慮の上、応相談

更新日

2024年04月25日 06:00

応募必要条件

職務経験

3年以上

キャリアレベル

中途経験者レベル

英語レベル

ビジネス会話レベル

日本語レベル

ネイティブ

最終学歴

大学卒：学士号

現在のビザ

日本での就労許可が必要です

募集要項

ティファール製品のひとつのカテゴリーを担当いただく、プロダクトマネジャーを募集いたします。

“TO MAKE CONSUMERS’ EVERYDAY LIVES EASIER AND MORE ENJOYABLE AND CONTRIBUTE TO BETTER LIVING AROUND THE WORLD”

家庭生活をより快適で和やかで充実したものにする新たな製品とサービスの創造によって、「世界中の消費者の日常生活を

もっと楽しく、ラクにし、豊かな暮らしに貢献する」それが私たちのミッションです。

At Groupe SEB, we know that home life contributes greatly to the richness of a culture. Joining marketing means collaborating with passionate teams who put their creativity, talent and energy to work, improving the everyday lives of millions of households. Are you as passionate as us? We're waiting for you!

グループセブでは、家庭生活が文化の豊かさに大きく貢献していることを知っています。マーケティングに参加することは、創造性、才能、エネルギーをもつ情熱的なチームと協力して働き、何百万もの家庭の日常生活を向上させることです。あなたは私達と同じく情熱的ですか？私達はあなたを待っています！

業務内容：

In charge of product development, marketing strategy planning and execution of the responsible category, working with the Marketing Manager.

マーケティングマネージャーのもと、担当カテゴリーの製品について、商品開発、マーケティング戦略の策定・実行を担当する。

- Lead all of marketing activities and programs under the supervision of the Marketing Manager. Contribute to further build T-fal's position in the market.
- Develop an Annual Market activation Plan and Budget (= Annual Marketing Plan) that includes sales objectives (value and volume), consolidated and operating margin objectives, ATL/BTL activity, distribution strategy, competitive information, etc. in line with company vision and strategy
- Implement the approved marketing programs (including new product launch, advertising campaign, various sales promotion activities, etc.) and maximize these effectiveness and potential.
- Work closely with the SBU (strategic Business Unit in France), and support them to understand the Japanese consumer and the market specific needs.
- Closely monitor the competitive activities and quickly take an action working with relative functions.
- Analyse and grasp the current business situation (sales performance, competitive actions, etc.), and take necessary actions with timely manner.
- Periodically provide reports on sales performance, margin development, expenses etc. and key activities in the Letter of Month (LOM) to managements and relative functions
- Control the marketing expenses within the approved budget
- Be responsible for product training, especially for the call center staff, sales representatives and field merchandisers
- Work closely with the Call Center and the ASS(After Sales Service) to minimize quality issues and negative impacts from eventual quality issues.

- Marketing Managerのもと、全マーケティング活動とプログラムをリードし、ティファールのさらなるマーケットポジション確立に貢献する
- 会社のビジョンおよび戦略に沿った、担当カテゴリーにおける以下の年間マーケティングプランならびに予算の作成ならびに実行。セールス予算管理（トップライン&ボトムライン）、連結および営業利益、ATL/BTLプラン作成および実行、ディストリビューション戦略立案、競合分析等
- マーケティングプログラム（新製品の発売、広告キャンペーンの実行、様々なセールスプロモーション活動の実行等）の実行、担当製品カテゴリーを成長に導く効果的な活動
- 担当製品カテゴリーのSBU（フランス本社戦略的ビジネスユニット）との協業、ならびに日本の消費者・日本独自のニーズについての理解を深め、SBUと共有する
- 競合活動をモニターし、措置を講じる。また、売上状況、競合アクション、トレンド等の現状把握、および分析を行い、マーケティングマネージャーと関連部署（特に営業部、ショッパーマーケティングチーム）と協業し、迅速なアクションを立案、実行する
- 売上および利益進捗、マーケティング予算進捗、マーケティング活動進捗、市場状況等について、マネージャーや関連部署への定期的なビジネスアップデートを行う
- 承認された予算内でマーケティング費用を管理する
- 製品のトレーニング、特にコールセンターのスタッフ、営業担当者、現場のマーチャンダイザーを担当する
- コールセンターおよびアフターセールスサービスと密接に連携し、品質の問題に対応する

スキル・資格

- Over 5 years experiences in product / brand management, ideally in an international B2C company.
- 日本で5年以上のB2Cマーケティングおよびプロダクト/ブランドマネジメントの経験。外資FMCGカンパニー出身者は尚可。

- Data gathering and analysis skills with the objective to act, review and further develop the business and activities.
- Positive and logical thinker
- Characteristics should be:
 - 1) Real marketer,
 - 2) Native Japanese + business English level
 - 3) Ability to think and act analytically
 - 4) Ability to think creatively, out of the box, be inspired by also qualitative information like fashion and lifestyle trends
 - 5) Entrepreneurial spirit to take calculated risks
 - 6) Team player
 - 7) Communicative skills / Persuasiveness to « sell » the marketing actions plans to commercial teams and external representatives

- データ収集力および分析力
- ポジティブ、ロジカルシンキング
- 以下のスキルおよび特徴を兼ね備えていること
 - 1) リアルマーケター
 - 2) 日本語ネイティブレベル+ 英語ビジネスレベル
 - 3) 分析的思考力と行動力
 - 4) 枠にとらわれないクリエイティビティー
 - 5) 起業家精神

- 6) チームプレイヤー
- 7) コミュニケーションスキル（特に相手を説得する力）

学歴：

- ・University degree in Business Administration, Marketing or equivalent training / experience. MBA preferable, not mandatory.
- ・4年制大学卒業者。マーケティングや同等のトレーニングの経験、MBA取得者は尚可。

その他：

- ・Presentation skills in English and Japanese
 - ・Ability to develop annual activity plan in English and Japanese
 - ・Ability to develop status update report in English and Japanese
 - ・Ability to negotiate with trade customers and suppliers in Japanese
-
- ・英語と日本語でのプレゼンテーションができる
 - ・年間のマーケティングプランを英語と日本語で作成できる
 - ・ビジネスステータスアップデートが英語と日本語で作成できる
 - ・トレードカスタマーやサプライヤー、エージェンシーとの折衝が行える

【勤務時間】 9:30～18:00

※フレックスタイム制／標準労働時間1日7時間30分

※コアタイム 10:30～16:30

【福利厚生・待遇】

- ・昇給：年1回
- ・業績賞与あり
- ・社会保険完備（健康保険、厚生年金、雇用保険、労災保険）
- ・退職拠出年金制度
- ・失効年休積立休暇制度
- ・社員旅行
- ・社員販売制度
- ・ベネフィットワン加入

【休日休暇】

＜年間休日125日＞

- ・完全週休二日制（土・日）
- ・祝日
- ・夏季休暇、年末年始休暇
- ・産前・産後休暇、育児休暇
- ・介護休暇、特別休暇
- ・有給休暇
- ・傷病休暇
- ・ボランティア休暇

※休日出勤した場合は振替休日を取得

会社説明

グループセブ ジャパン

株式会社グループセブ ジャパンは、フランスに本社を置く調理器具・小型家電のメーカー「Groupe SEB（グループセブ）」の日本法人です。フランスの調理器具・小型家電ブランド「ティファール」をはじめ、イタリアの調理器具ブランド「ラゴスティーナ」、ドイツのキッチン&テーブルウェアブランド「WMF（ヴェーエムエフ）*コーヒーマシンを除く」の3ブランドの販売を、日本全国で展開しています。

1975年の設立以来、日本のお客様に最も親しまれるノンスティック調理器具のトップブランドとして、成長を続けてきました。特に1999年「取っ手のとれるティファール」が爆発的なヒット、2001年にはフライパンに革命的な技術をもたらした「温度の見えるティファール」を発売、2004年には、“あっ！という間にすぐ沸くティファール”でおなじみの「電気ケトル」を本格的に発売開始と、常にお客様に喜ばれる付加価値の高い商品を提供してきました。