



## ★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...

### 募集職種

#### 人材紹介会社

株式会社ジェイ エイ シー リクルートメント

#### 採用企業名

ユニリーバ・ジャパン・ホールディングス合同会社

#### 求人ID

1580966

#### 業種

日用品・化粧品

#### 会社の種類

外資系企業

#### 雇用形態

正社員

#### 勤務地

東京都 23区

#### 給与

750万円～850万円

#### 勤務時間

05:00～22:00

#### 休日・休暇

【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...

#### 更新日

2026年05月30日 18:00

### 応募必要条件

#### 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

高等学校卒

#### 現在のビザ

日本での就労許可が必要です

### 募集要項

【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。

## スキル・資格

### ESSENTIAL :

- ・ 営業経験
- ・ 英語：ビジネスレベル

## 会社説明

ホーム&パーソナルケアのすべての事業