



★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02日 19:00

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