

Job Opening Information

募集職種	Account Manager	部署名	Manufacturer Business Development
------	-----------------	-----	-----------------------------------

WHAT YOU WILL BE DOING

メーカー(飲料、お菓子、調味料、コスメ等)の 카테고리及びブランドに対するコンサルティング営業です。消費財メーカー(以下、クライアント)の課題に対して、アカウントディレクターと協業し、施策提案/企画実施/結果の検証による PDCA を運用します。

- クライアントとの各種打ち合わせ(課題のヒアリング、施策進捗確認、結果振り返り等)
- クライアントの課題解決のための分析、マーケティング施策策定・提案
- マーケティング施策策定の為の消費者購買行動データの集計、分析及び仮説の構築(以下、ショッパーインサイト)
- ショッパーインサイトに基づく効果的なプログラム提案・実施、プログラム効果の検証
- マーケット、クライアント、ショッパーの各動向の理解
- 発券の見積り予測・管理及び進捗に関するレポート
- 社内システムからのデータ取得・加工・グラフ化及び資料の作成
- 関係部署とのスムーズな情報共有、調整、実行

ADDITIONAL RESPONSIBILITIES

- 新入社員への社内データ取得ツール及び受注案件実行までのプロセスに関する OJT の実施
- 戦略的なレベルでのクライアントとのコミュニケーションとパートナーシップの構築
- 所属チームの目標達成の為の各種サポート業務

SKILLS/QUALIFICATIONS

- ソリューション設計・コンサルティング営業経験がある方(業界不問)
- デジタルに関わる経験(アド、マーケティング、ソリューション等)をお持ちの方
- データ分析の経験がある方(簡単なもので構いません。)
- 基本的な PC スキル：特にエクセル、パワーポイントをよく使います

<ソフトスキル>

- 成長意欲・向上心をもっている方
- 業務を完遂する力をもっている方
- 社内外問わず良好なリレーションを構築するためのヒューマンスキルが高い方
- 学ぶことが好きな方：マーケティング知識・マーケット知識 関連業界(販促・広告・IT)の知識等

ADDITIONAL PREFERRED SKILLS

- 高度なデータ分析経験：販売データ集計管理、POS、ID-POS 分析等
- 大手クライアントへのコンサルティング経験
- 英語力：抵抗のないレベル(英語を業務に活かす場面もあるため、できる方は歓迎)

OUR TEAM

消費者の購買履歴等のビッグデータを分析しながら、マーケティング施策を消費財メーカーに提案します。

信頼関係を構築しながら、マーケティング施策の提案/実施/検証の実務を担い、既存クライアントに対してはアプローチできていないブランド(商品)との取引を開拓し、新規クライアントの開拓も担いつつマーケット拡大に貢献する部署です。消費財メーカーのビジネスパートナーとして、クライアントのビジネス拡大を圧倒的なビッグデータによって支援します。