

Job Opening Information

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

WHAT YOU WILL BE DOING

消費財メーカー（以下、クライアント）の広告宣伝活動及びプロモーション活動を最適化するソリューションの提案営業をお任せします。クライアントの課題をヒアリングし、カタリナが持つ膨大なデータの分析結果をもとに、自社のオリジナルプロダクトをメインとしたソリューションを提案・実施。結果の検証までの一連の流れを、他部署と連携しながら進める仕事です。

- クライアントへのヒアリングによる課題の発見、分析
- 分析結果にもとづく効果的なソリューションの提案・実施及び効果の検証
- 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
- クライアントとの戦略的な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に各種サポート業務

SKILLS/QUALIFICATIONS

- 2年以上の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)
- エクセルによる集計・リスト作成、パワーポイントによる資料作成経験がある方
- 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

- データ分析の経験をお持ちの方
- デジタルメディア、デジタルマーケティングに携わったビジネス経験をお持ちの方
- 英語力（英語を業務に生かす場面もあるので、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。