



## セールスグロースアナリスト/データアナリスト

IoT・AI・データマネジメントのご経験のある方は歓迎です。

## Job Information

**Recruiter**

JAC Recruitment Co., Ltd.

**Hiring Company**

非公開

**Job ID**

1490557

**Industry**

Daily Necessities, Cosmetics

**Company Type**

International Company

**Job Type**

Permanent Full-time

**Location**

Tokyo - 23 Wards

**Salary**

7 million yen ~ 8 million yen

**Holidays**

【有給休暇】初年度1ヶ月目から付与。＊入社月により異なる。入社初年度1日～14日（例：1月入社14日、12月入社1日）6ヶ...

**Refreshed**

January 16th, 2025 17:00

## General Requirements

**Career Level**

Mid Career

**Minimum English Level**

Business Level

**Minimum Japanese Level**

Native

**Minimum Education Level**

Bachelor's Degree

**Visa Status**

Permission to work in Japan required

## Job Description

【求人No NJB2245501】

同社のビジネス伸長や市場全体の活性化を目的に、消費者心理や購買行動に関するあらゆるビッグデータを活用し、自社商品の店頭販売戦略策定および実行までリードするポジションです。

消費者市場戦略本部では、同社の企業戦略である「Consumer is Boss」を体現するべく、市場や消費者の理解に基づき、ブランド戦略、販売戦略、新商品やプロモーションのアイデア開発、販促戦略などを組み立て、戦略の実現までをリードする役割を担っています。

特にユニークなのは、自ら分析設計や調査手法を選択するところから始め、ビッグデータ解析やデータ分析を通じて、市場全体の動向、消費者行動・ニーズの理解を深めていく点、そしてその得られた知見に基づいた戦略をマネジメント層に対して提言していくことで、戦略実現へつなげていくことができる点です。調査や分析業務を通じて、ビジネス課題への解や、

より高い成長を実現するためのドライバーの発見が求められます。

当ポジションのセールスグロースアナリストは中でも、POS (ID POS) データや店頭の売り場データ、販促データなどを活用し、同社のビジネス成長および市場全体の活性化につながる店頭の販売戦略や、効果的な販促戦略の立案を行い、セールsteamやブランドチーム、ファイナンスチームと協業して戦略実現をリードしていただきます。

【具体的には】

- ・ビジネス課題に対する解の策定および成長ドライバーの策定
- ・ブランド戦略・店頭販売戦略の実現に向けたアクションプランの策定
- ・各販促施策の効果検証および効果的な販促戦略の策定
- ・市場環境のレビューとブランド戦略に対する改善提案の策定

---

## Required Skills

- ・大学卒以上
- ・日本語ネイティブレベルもしくは日本語能力試験N1保持者
- ・TOEIC700点程度以上
- ・SQL Python Rなどを用いたビッグデータ分析経験をお持ちの方
- ・データドリブンで自らビジネス機会を特定し、戦略策定および実行推進まで行った経験をお持ちの方

---

## Company Description

ご紹介時にご案内いたします