



Product Manager プロダクトマネジャー | Premium Brands のマーケティングをリード頂きます

CMでお馴染みのティファールで販売予測業務経験を活かして活躍されませんか？

Job Information

Hiring Company

T-Fal (Groupe SEB Japan Co., Ltd.)

Job ID

1520728

Industry

Daily Necessities, Cosmetics

Company Type

Small/Medium Company (300 employees or less) - International Company

Non-Japanese Ratio

Majority Japanese

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Minato-ku

Train Description

Toei Oedo Line, Aoyama Itchome Station

Salary

Negotiable, based on experience

Work Hours

フレックスタイム制度、在宅勤務制度（ハイブリッドワーク）

Holidays

土日祝、年末年始、山の日の前営業日、慶弔休暇他

Refreshed

March 3rd, 2025 17:13

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level

Minimum Japanese Level

Business Level

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

【募集要項 本ポジションの魅力】

- > 英語力を活かして海外本社と連携、製品開発や戦略立案を担当
- > フレックスタイム・在宅勤務制度あり、柔軟な働き方が可能
- > プレミアムブランドの製品開発・マーケティング戦略をリード
- > 世界的なブランドを扱い、グローバルな視点で成長に貢献

弊社プレミアムブランド（WMF、Lagostina、T-fal Experience）の日本におけるマーケティング全般をリードいただく、Product Managerを募集いたします。

当ポジションは日本における弊社プレミアムブランドのブランディングならびに戦略の立案からプランの実行までをリードするなど、ビジネスの成長をドライブする「要職」であり、経験豊富で優秀な人材を求めています。

～海外本社等との協業による製品開発、ならびに部署を超えたプレミアムチームと協業してブランドビジネス拡大のためのプランを実行するなど、プレミアムブランドの唯一無二のProduct Managerとして手腕を振るってみませんか。～

■WMF

WMFは、1853年の設立以来、最上の品質と洗練されたデザインのキッチンウェアおよびテーブルウェアをトータルにご提供しています。

ドイツの長きにわたる継続的な技術改革により、世界最高水準の品質を保ち続け、ドイツにおけるNo.1キッチン用品ブランド（ユーロモニターインターナショナル調べ）に選ばれています。

愉しく「準備」ができること、心地よく「料理ができること」、できあがった美味しさをたっぷり「味わうこと」、そして、大事な人と「語らい」やくつろぎのひとときを過ごすこと。

WMF（ヴェーエムエフ）は、この“4つの時間”を大切にしています。

料理にかかわる全てのシーンに合わせた幅広いラインナップを提供し、キッチンやテーブルから、毎日を「特別な時間」に演出します。

■Lagostina

美食の国イタリアの、長く豊かな歴史の中で育まれた調理器具ブランド、ラゴスティーナ

世界で一番おいしいのは、家族と食卓を囲んで食べる、お母さんの手作りの味。

ラゴスティーナは、1901年イタリア北部のピエモンテ州のオメーニャ生まれ。

社会や経済がどれだけ大きく変わっても、ラゴスティーナはいつもイタリアのお母さん達とともに、おいしいごはんを作り続けてきました。

伝えたい味、変わらない味を、ラゴスティーナで。

業務内容

Mission, Overview of Role:

In charge of product development, marketing strategy planning and execution of the premium brands in charge (mainly WMF, Lagostina, T-fal Experience), aligned with business strategy, working closely with the Sales Team.

Principal Responsibilities:

- Manage and develop the product portfolio working closely with the BU counterparts (by brand, by family), aligned with the company's business strategy.
- Develop the annual marketing plan (ATL/BTL activity) and the annual budget, sales objectives (value and volume), consolidated and operating margin objectives, and implement them in line with the company target and brand strategy under the supervision of the Premium Brands Manager.
- Develop the annual communication plan including Ad, PR, SNS, and Influencer activities working together with the Digital and Marcom team.
- Work closely with the respective SBU (Strategic Business Unit – mainly WMF), to deliver the portfolio which meets the Japanese consumer and the market specific needs.
- Monitor the competitive activities and propose counter actions working with relative functions.
- Analyse and grasp the current business situation (sales performance, competitive actions, etc.), and take necessary actions with timely manner.
- Lead and coordinate the in-store display plans (VMD), promotion plans, and POP working with the BU and the Shoppers Marketing Team.
- Lead the product training for the sales representatives, promoters, CSS, and key stakeholders in the sales department to develop the effective selling stories.
- Collaborate with the Quality Control Manager to pre-empt quality issues and find solutions.
- 会社のビジョンおよび戦略に沿った、製品開発プランを本社と協業して策定する
- 年間マーケティングプランならびに予算の作成ならびに実行。セールス予算管理（トップライン&ボトムライン）、連結および営業利益、ATL/BTLプラン作成および実行、ディストリビューション戦略立案、競合分析等
- マーケティングプログラム（新製品の発売、広告キャンペーンの実行、様々なセールスプロモーション活動の実行等）の実行、担当製品カテゴリーを成長に導く効果的な活動
- ブランドのコミュニケーションプランをマーコムチームとデジタルチームと協業して策定及び実行する
- 担当製品カテゴリーのSBU（フランス本社の戦略的ビジネスユニット）との協業、ならびに日本の消費者・日本独自のニーズについての理解を深め、SBUと共有する
- 競合活動をモニターし、措置を講じる。また、売上状況、競合アクション、トレンド等の現状把握、および分析を行い、マーケティングマネージャーと関連部署（特に営業部、ショッパーマーケティングチーム）と協業し、迅速なアクションを立案、実行する
- 売上および利益進捗、マーケティング予算進捗、マーケティング活動進捗、市場状況等について、マネージャーや関連部署への定期的なビジネスアップデートを行う
- 製品のトレーニング、特にコールセンターのスタッフ、営業担当者、現場のマーチャンダイザーを担当する
- コールセンターおよびアフターセールスサービスと密接に連携し、品質の問題に対応する

勤務地：GS Japan Tokyo (Aoyama Office)

手当・福利厚生：確定拠出年金、外部福利厚生サービス、社員割引制度、社員旅行他

Required Skills

スキル・資格

- More than 3 years of working on high end brands and deep understanding of the premium brand business model (department store brands, premium brand business model, trade practice, etc.)
- Training experience of the in-store sales staffs (product and sales training, training tools development, etc.)
- Product development experience (mass or premium) and launch and merchandising experience in the market
- ATL/BTL planning / advertising experience is preferred
- Project management experience involving cross functional teams
- Japanese Native/ Business English skills (writing, reading, and presenting, communication)
- Strong leadership and communication skill to manage complicated project and team adapting to the changing needs.
- Basic finance understanding with P&L management
- 日本で3年以上のB2Cマーケティングおよびプロダクト/ブランドマネジメントの経験。それに同等するトレーニング経験。高級消費財経験者は尚優遇
- 製品開発経験（マス又はプレミアム商材）
- ATL/BTLの予算管理、プランニングから実行までの経験
- データ収集力および分析力
- 英語と日本語でのビジネスアップデートや資料作成、プレゼンテーションができる
- 高いリーダーシップ、コミュニケーションスキル
- 基本的な財務、P&Lの理解

学歴

- University Degree
- 4年制大学卒業。MBA取得者は尚可

Company Description