



Demand Planner_ディマンドプランナー

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？

募集職種

採用企業名

ティファール (グループセブジャパン)

求人ID

1454894

業種

日用品・化粧品

会社の種類

中小企業 (従業員300名以下) - 外資系企業

外国人の割合

外国人 少数

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区, 港区

最寄駅

都営大江戸線、 青山一丁目駅

給与

600万円 ~ 800万円

勤務時間

フレックスタイム制 (コアタイム : 10 : 30~16 : 30) 1日の標準労働時間 : 8時間

休日・休暇

年間休日124日、土日祝、年末年始、山の日の前営業日、慶弔休暇他

更新日

2024年06月25日 01:00

応募必要条件

職務経験

6年以上

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

大学卒 : 学士号

現在のビザ

日本での就労許可が必要です

募集要項

★アピールポイント

- ・ フランスに本社を置く調理器具・小型家電メーカー「Groupe SEB(グループセブ)」の日本人
- ・ デマンドプランニング経験、データ収集&分析スキルを活かして活躍
- ・ 5年以上の販売予測業務の経験を活かして頂けます

■なぜ募集しているのか

株式会社グループセブ ジャパンは、フランスに本社を置く調理器具・小型家電のメーカー「Groupe SEB（グループセブ）」の日本人です。
フランスの調理器具・小型家電ブランド「ティファール」をはじめ、イタリアの調理器具ブランド「ラゴスティーナ」、ドイツのキッチン&テーブルウェアブランド「WMF（ヴェーエムエフ）*コーヒーマシンを除く」の3ブランドの販売を、日本全国で展開しています。

担当製品の需要管理等を通じて販売予測の精度を向上し、売上最大化、在庫の適正化を目指していただくポジションです。

～セールスならびにプロモーションプランの最前線に携わり、予測精度の向上により必要な商品が必要なタイミングで準備でき、将来的な不良在庫削減が実現するなど、グループセブジャパンのビジネスに大きな貢献をもたらす重要なポジションです。

デマンドプランニング経験、データ収集&分析スキルを活かして活躍いただける、コミュニケーションに長けた優秀な方を歓迎いたします。～

■どんな仕事か

Demand Forecasting Mangerのもと、担当カテゴリー製品のセールスフォーキャストの精度向上を図り、売上最大化ならびに在庫の適正化に貢献する

1. データ処理 : 過去の販売データから販促や企画等のデータを選別し、統計的データ処理の基礎となるデータを作成する
2. データ分析 : 販促や企画等のデータを分類し、今後の販売予測と実績の予実管理のベースデータとする
3. 情報収集 : 関係部署（営業部と直営店の管轄部署）から販売予測データを収集、合算し、会社全体の数字に統合する
4. 協議 : 関係部署から収集したデータの妥当性を確認し、関連部署との会議にて協議する
5. 調整 : 協議した内容をもとに調整を行い、販売予測案を作成する、入荷状況の変化に応じて販売予測を調整する
6. 承認 : グループセブジャパンの経営陣およびDemand Forecasting Managerが参加する会議で、カテゴリーごとの販売予測案の承認を得るためのデータを作成する
7. 入力 : 承認された販売予測をシステムに入力する
8. 予実管理 : 販売予測と実績の乖離を分析し、その結果を本社に報告する
9. 在庫振分 : 必要に応じて入荷した在庫の割り振りをおこなう
10. Slow Moving管理 : 販売予測と実績の乖離により発生したSlow Movingの処理計画を関連部署と協議する

Mission, Overview of Role:

The main purpose of this position is to improve demand forecast accuracy to maximize sales and to optimize the stock level under Demand Forecasting Manager.

Principal Responsibilities:

1. Data Management: Extract data such as sales promotion and planning from past sales data, and create data which is the basis for statistical data processing
2. Data analysis: Classify data such as sales promotion and planning, and use it as base data for future sales forecasts and forecast reconciliation.
3. Information collection: Collect sales forecast data. Lead meetings with Field Sales, Own Retail Sales, Supply Planning and Marketing team and collect information to brush-up sales forecast.
4. Discussion: Confirm and discuss the validity of the data collected from Field sales and Own Retail
5. Adjustment : 1) Lead a meeting among Field Sales, Own Retail, Procurement team and Marketing in order to make adjustment, and brush-up a sales forecast plan. 2) Adjust sales forecasts according to changes in arrival status
6. Approval: Get approval of sales forecasts for each category at a meeting attended by the management team of GSJ and Forecasting manager
7. Input: Enter the approved sales forecast into the system
8. Reconciliation: Analyze the gap between sales forecast and actual sales, and report the results to Demand Forecasting Manager with comments.
9. Stock allocation: Allocate the received inventory to Field Sales and Own Retail Sales based on results and forecast.
10. Slow moving stock management: Lead meeting to discuss action plans for slow movers, track status and update sales forecast accordingly.

スキル・資格

<必須>

- ・ 5年以上の販売予測業務の経験
- ・ ERP（SAP等）を使った業務
- ・ 供給計画・生産計画
- ・ 統計知識に基づく分析スキル
- ・ 中級以上のエクセルスキル（基本的関数-xlookup, sumifs, pivot等）
- ・ 日英両方での優れたコミュニケーションスキル（英語：TOEIC 850点程度）

- ・ More than 5-years experience in Demand Forecasting

- ERP (DRP or DP) experience
- SCM basic theory knowledge
- Analytical skill based on statistical knowledge
- Mid to High Excel skill (xlookup, sumifs, pivot etc.)
- Good communication in both English (TOEIC 850 or equivalent) and Japanese

<歓迎>4年制大学卒業者 / University degree

■雇用形態：正社員（試用期間6か月 ※試用期間中の雇用形態・給与・待遇等に変更はございません。）

■想定年収：600万円～800万円 ※月給 + 業績賞与

※月給：458,000円～

※上記月給に固定残業代（月30時間分/86,000円～）を含みます。

※時間超過分については別途支給いたします。

■勤務地：東京都港区南青山1丁目1番1号 新青山ビル東館4階

※青山一丁目駅（駅直結）

■手当/福利厚生：社会保険完備、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

■選考プロセス：選考：面接、エクセルテスト

応募書類：日本語履歴書、日本語・英語職務経歴書

会社説明

グループセブ ジャパン

株式会社グループセブ ジャパンは、フランスに本社を置く調理器具・小型家電のメーカー「Groupe SEB（グループセブ）」の日本法人です。フランスの調理器具・小型家電ブランド「ティファール」をはじめ、イタリアの調理器具ブランド「ラゴスティーナ」、ドイツのキッチン&テーブルウェアブランド「WMF（ヴェーエムエフ）*コーヒーマシンを除く」の3ブランドの販売を、日本全国で展開しています。

1975年の設立以来、日本のお客様に最も親しまれるノンスティック調理器具のトップブランドとして、成長を続けてきました。特に1999年「取っ手のとれるティファール」が爆発的なヒット、2001年にはフライパンに革命的な技術をもたらした「温度の見えるティファール」を発売、2004年には、“あっ！という間にすぐ沸くティファール”でおなじみの「電気ケトル」を本格的に発売開始と、常にお客様に喜ばれる付加価値の高い商品を提供してきました。