



ストラテジックプランナー／商品カテゴリーマーケティング戦略プランナー

マーケティング経験や企画職の経験、戦略立案の経験を活かす

募集職種

人材紹介会社

パーソルキャリア株式会社 (バイリンガル・リクルートメント・ソリューションズ)

採用企業名

Job-00267493

求人ID

1479813

部署名

マーケットプレイス事業 アカウントイノベーションオフィス

業種

インターネット・Webサービス

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区

給与

600万円 ~ 1100万円

休日・休暇

National Holidays; 2 days off every week (weekends)

更新日

2024年08月07日 02:00

応募必要条件

職務経験

3年以上

キャリアレベル

中途経験者レベル

英語レベル

流暢

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

本ポジションは以下の2つの職種を募集しております。選考を経て候補者様の適性をご希望を鑑み、ポジションをご案内させていただきます。

(1) ストラテジックプランナー

同社が保有するビックデータやアセット・ノウハウを活用し、大手ブランドの戦略パートナーとして、クライアントの課題を解決するための戦略立案、企画立案から実行、効果検証まで全てのプロセスに責任をもって従事していただきます。

(2) 商品カテゴリーマーケティング戦略プランナー

特定のクライアントではなく、大手ブランドが関わるカテゴリー全体の流通を拡大させるためのマーケティング&戦略の立案&推進を行っていきます。本ポジションは大手ブランドが中心となる日用品・コスメ・家電・スポーツ等のいずれかのカテゴリーを担当して頂き、カテゴリー毎の課題解決・マーケティング施策の実行をリードしていただきます。

■業務内容

(1) ストラテジックプランナー

セールスチームと共にクライアントチームを編成し、大手ブランドのビジネス拡大に従事するポジションとなります。事前の課題/機会の分析から施策提案、施策実施後の振り返り実施とネクストアクションの検討まで、様々な業界のクライアントと協業しながら共通の目標を設定し、PDCAを一気通貫で行います。

<主要な業務内容>

- ・大手ブランドの課題解決のための戦略・企画立案
- ・企画実施に伴う関係部署との調整
- ・企画終了後の分析レポートの作成とファインディングを活かした次回提案作成
- ・多角的なビックデータ分析
- ・業務プロセスの効率化
- ・新しい事例の蓄積と共有

(2) 商品カテゴリーマーケティング戦略プランナー

- ・担当カテゴリーの課題整理&戦略・マーケティング施策の策定及び実行をしていただきます。
- ・担当カテゴリーの売上を拡大させるため、営業の強化・マーケティングの強化・新サービスの設立など、担当カテゴリーの売上拡大に繋がる事でしたら手段は問わずフレキシブルに実行していくチームとなります。
- ・手段は問わないため、自由に発想し実行していく事が得意な方には魅力的な仕事となると思います。
- ・またフレキシブルに実行していくためには、関連部署との連携が非常に重要となり、プロジェクトをリードする力が必要となっていきます。

■選考フロー：

書類選考後→面接（2～3回）→内定

※途中SPI：Webで受験いただきます。

※面接回数は変動する可能性があります。

※内定通知のタイミングまでには、TOEIC(R)テスト800点以上もしくは同程度の英語力を保有している資格の証明が必要です。スコアをお持ちでない、もしくは証明書が無い方は、選考過程で当社主催のTOEIC(R) IPテストをご案内いたします。

■給与補足

固定残業手当は月、40時間00分該当

※81,532円(年収600万円の場合)～154,165円(年収1,100万円の場合)を支給

※超過した時間外労働の残業手当は追加支給(※事業場外の場合は表記変更されます。)

スキル・資格

■必須条件：

- ・メーカー/IT業界/広告代理店でのマーケティング経験や企画職の経験、もしくは戦略系コンサルティングファーム/事業会社での戦略立案の経験
- ・Excel、PowerPointスキル

■歓迎条件：

- ・ECサイトのコンサルティング業務もしくは運営業務の経験
- ・SQLを活用したデータ分析の経験
- ・プロジェクトメンバーとしてサービスを立ち上げた経験

- 特定業界に対して深い知見を持っている方
-

会社説明

日本を代表する大手インターネットサービス及び電子商取引企業。オンラインショッピングモールを含む多岐にわたる事業を展開。先進的なテクノロジーと顧客志向のサービスを提供し、電子商取引、金融、デジタルコンテンツなど幅広い分野でサービス展開する。ポイントプログラムやメディアコンテンツも提供し、顧客エンゲージメントを向上させ、国内外で積極的な事業展開を行い、グローバル市場での競争力を高めている。