

## インサイト部門責任者

FMCG企業 インサイト部門責任者

## 募集職種

## 人材紹介会社

株式会社ロバートハーフジャパン

## 求人ID

1490354

## 業種

その他（流通・小売・物流）

## 雇用形態

正社員

## 勤務地

東京都 23区

## 給与

1400万円～1700万円

## 更新日

2024年08月14日 17:08

## 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

流暢

## 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

-----

## 企業概要

- 世界的なFMCG企業が、従来の小売店以外で販売される製品の販売戦略を最適化するデータ主導型のリーダーを求めています。この職務は、市場の隠れた機会を発見し、より良い情報に基づいたビジネス上の意思決定を行い、最終的に売上成長を促進するために極めて重要です。
- 理想的な候補者は、データ分析の強力なバックグラウンド、高パフォーマンスのチームを構築する実証済みの能力、および複雑なデータを実用的な洞察に変換するための情熱を持っている方

## 職務内容

- データシステム管理
  - データシステムの開発と維持 顧客データ（CVS RT POSデータやデプリーションなど）やサードパーティデータ

(インテージなど)を扱うためのデータウェアハウスやレポーティングツールを作成し、監督する。

- ・パーフェクトストア監査の管理 完璧な店舗監査プロセスと関連データセットを監督する。
- ・販売員のトレーニング 営業チームがデータアナリティクスを効果的に活用できるよう、トレーニングプログラムの開発と実施を主導する。

#### 1. 販売計画、予測、戦略

- ・プランニングと予測をリードする： 年次ビジネスプランニング (BP)、FRE、SRE、月次セールス&オペレーションプランニング (S&OP) プロセスを監督する。営業マネージャー全体で予測の正確性とコンプライアンスを確保する。
- ・成長機会の特定と推進 年次レビューと定期的な更新において成長分野を認識する。データを活用し、販売戦略の情報提供と強化、新たな機会の特定を行う。
- ・プロモーション戦略の最適化 販促効果を定期的に分析し、販売実績と買い物客への影響を評価する。ROIを最大化するためにプロモーション戦略を調整し、セールスマネージャーと協力してプロモーション活動を改善する。
- ・洞察の生成と適用： 様々なチャネルやテリトリーにおける成長機会を特定するため、営業チームにデータとインサイトを提供する。様々なデータソースを融合させ、商業戦略に情報を提供し、推進する。消費者インサイトチームと協力し、戦略的意思決定のためにショッパーデータと消費者データを統合する。

#### 1. 人材・チームマネジメント

- ・チームの構築と育成 強力で効果的なチームを採用し、構成し、成長させる。チームのスキルと能力を積極的に形成し、向上させる。
- ・コーチングと動機づけ： 会社の価値観と経営原則を活用し、やる気と熱意のあるチームを作り、成功とは何かを明確に定義する。
- ・チームのコラボレーションを促進する： 経営陣やチームメンバーと透明で信頼できる関係を築き、効果的なコラボレーションを実現し、組織目標を達成する。

### 応募資格

1. プロフェッショナルとしての経験： データシステム管理、販売企画、ショッパーインサイトの経験7年以上。カテゴリマネージメント、ブランドマネージメント、アカウントマネージメントの経験があれば尚可。
1. データマネジメントの専門知識： データエージェンシーやリテールオペレーションの管理経験があり、ITやインサイトプロバイダーとのコラボレーションを成功させ、高度なデータ機能を開発した実績があること。
1. リーダーシップスキル： 実績のある人材管理とリーダーシップの経験、理想的にはデータシステムマネジメントと営業企画の経験。
1. 分析およびプロジェクト管理スキル： プランニング、プロジェクト管理、分析業務において高い能力を有し、複雑な市場動向や技術動向を明確に提示できる優れたコミュニケーション能力を有すること。
2. 語学力： ビジネスレベルの流暢な日本語と英語の読み書き

### 勤務地

東京都内

### 給与

1400万円 - 1700万円

### おすすめのポイント

1. 新しいチームを作る:一流のデータ機能をゼロから生み出すことにフォーカスした、まったく新しいチームを率い、形成する。
2. 豊富なデータを成長のために活用する:豊富なデータを活用し、新たな成長機会を見出し、オフサイトセールスを強化する。
3. グローバルプロジェクトに携わる:本社やグローバル支社と協力し、世界中の戦略に影響を与えるエキサイティングな国際プロジェクトに取り組みます。
4. データシステムと予測の開発:データ管理と予測プロセスを監督、改善し、より良い販売計画と業績を推進する。

参照番号: 06940-0013046061

By clicking 'apply', you give your express consent that Robert Half may use your personal information to process your job application and to contact you from time to time for future employment opportunities. For further information on how Robert Half processes your personal information and how to access and correct your information, please read the Robert Half privacy notice <https://www.roberthalf.com/jp/en/privacy>. Please do not submit any sensitive personal data to us in your resume (such as such as race, beliefs, social status, medical history or criminal record) as we do not collect your sensitive personal data at this time.

お客様が「今すぐ応募」ボタンをクリックすることにより、ロバート・ハーフ（以下、当社）がお客様の応募内容を処理し、求人情報を今後随時ご連絡する目的で個人情報を使用することに明示的に同意いただいたこととなります。当社による個人情報の処理方法、またお客様自身の個人情報へのアクセスおよびその訂正に関する詳細については、プライバシー規約 (<https://www.roberthalf.com/jp/ja/privacy>) をお読みください。当社は、要配慮個人情報はお預かりしておりませんので人種、信条、社会的身分、病歴、犯罪の経歴など、取扱いに特に配慮を要する個人情報は、ご提出いただく職務経歴書・レジュメ等には含めないようお願いいたします。

### 会社説明

Founded in 1948, Robert Half pioneered the idea of professional talent solutions and is now the world leader in placing accounting, finance, banking, and technology professionals, as well as sourcing and placing candidates for executive search.

With more than 300 offices worldwide, Robert Half makes it easy for job candidates to find the services they need, with office locations in Tokyo and Osaka, Japan.

Robert Half has been recognized as one of FORTUNE's "Most Admired Companies ®" for 25 consecutive years (February 2022).

1948年に設立されたロバート・ハーフは、プロフェッショナル人材ソリューションのパイオニアとして、現在では会計、財務、金融サービス、テクノロジー分野のプロフェッショナル人材の紹介や、エグゼクティブサーチの候補者の発掘・紹介で世界をリードする存在となっています。

世界中に300以上の拠点をもち、日本には東京と大阪に2つのオフィスを構えています。ロバート・ハーフは25年連続でFORTUNE誌の最も賞賛される企業「Most Admired Company®」の1つに選ばれました。（2022年2月）