

Consumer Product チームで Category License Manager (ハードライン) を募集しております

ユニバーサル・ピクチャーズはハリウッドにおいて、もっとも歴史のあるスタジオとなっており、その年月は100年をも超えております。

代表的な作品としては、E.T., ジュラシック・ワールド、怪盗グルーシリーズ/ミニオンズ、ワイルド・スピード、などなどが存在いたします。

その中において Universal Consumer Products は Universal Pictures, NBC Television, Focus Features Sprout Channel の商品化・デジタルライセンス事業を担う事業体となっており、

Universal Consumer Products International は NBC Universal 内に属しており、また NBC Universal は COMCAST Corporation の傘下となっております。

Universal Consumer Products では日本における、NBC Universal のエンターテインメントコンテンツの発展に伴いライセンスビジネスの重要な役割を担うこととなる

ハードライン・カテゴリーマネージャーを募集しております。

長期ビジネス戦略の立案を立て、ビジネス分析を行いながら、最適なライセンスパートナーを獲得し、ビジネス交渉を行い、革新的でクオリティの高い商品化を生み出すことを

ミッションとし、またグローバルのビジネスにおいても日本からの発信をも行っていただきます。

またライセンスに付随する市場分析、販売計画のトラッキング、マーケティングなども遂行いただくこととします。

募集職種	Category License Manager, Hardline
雇用形態	正社員
募集人数	1名
待遇	経験等を考慮し、当社基準に準じます
通常営業時間	9:30～18:00
職務内容	<p>Category and licensee management:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Category expert across Hardlines (including toys and stationary) • Work with the Japan Country Director to develop and execute long-term growth strategies for the Hardlines category in liaison with Franchise Marketing and cross synergy partners (Theatrical, Park, HE, TV) • Identify licensing opportunities and fill market gaps across the category considering age, segment, market, channel and franchise • Lead contract negotiations for key licensees, analyze and vet business plans and brand manage to ensure contract deliverables are met throughout the term • Accountable for day-to-day management of key licensees including business reviews • Determine where Direct Sourcing, DTR or other business models could enhance our business and negotiate/manage details • Partner with the APAC Creative members, along with the Global Creative Team to drive quality and champion innovation in product development ensuring lines are commercially viable for the Japan market and meeting retailer needs. • Ensure timely product approvals in line with industry needs • Maintain current knowledge of industry trends, competitors, business opportunities, threats and dynamics for category and key licensees • Work on the creation of targeted presentations to pitch, support or launch licensing programs or specific category areas • Attendance and presentation participation in licensee, retailers and partner presentations • Regular attendance of trade shows and social industry functions where applicable – e.g. Toy Fair, Licensee private exhibitions, along with Global Hardline Meetings <p>Finance and Business Planning:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Fiscal responsibility to include annual budget planning and quarterly revenue forecasting • Analyze business performance across category by licensee and retailer and develop growth objectives and strategies <p>Brand and Content Management:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Support brand marketing initiatives including the development and execution of category plans • Define and integrate licensees within wider brand and marketing plans <p>Retail Development:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Develop and maintain relationships with key buyers and decision makers across Japan retail • Maintain knowledge of key seasonalities and buying cycles of retailers <p>Strategy:</p>

	<ul style="list-style-type: none"> • Provide input and execute strategy set for the Hardlines category, ensuring to align with the larger franchise strategy • Develop line and segmentation strategy for key licensees, maintaining a three- year roadmap, driving innovation and quality • Manage a portfolio of licensees to grow the CP business. Critically evaluate the licensee base to ensure we have the right number of partners and best in category overall
<p>応募資格</p>	<p>必須：</p> <ul style="list-style-type: none"> • Strategic thinker able to communicate a compelling vision for the business • Creative thinker with the ability to concept compelling brand marketing initiatives • Strong understanding of brand and property positioning, retail business development function, retail distribution and the retail environment • Comprehensive knowledge of licensees' production and creative capabilities/limitations • Strategic thinker • Flexible/ability to adjust to changing business environment • Relationship builder • Strong sales and negotiation skills • A brand builder and commercial thinker • Proven track record of hitting targets and delivering growth • Professional working proficiency of Japanese and English <p>尚可：</p> <ul style="list-style-type: none"> • Japan Toy Industry knowledge and industry connections preferred
<p>勤務地</p>	<p>本社／東京都港区愛宕 2 丁目 5 番 1 号 愛宕グリーンヒルズ MORI タワー 【交通手段】 東京メトロ日比谷線「神谷町駅」徒歩 4 分 / 都営地下鉄三田線「御成門駅」徒歩 3 分</p>
<p>応募方法</p>	<p>以下の書類を e-mail 添付にてご送付もしくは下記採用サイトより直接エントリーください。書類選考の上、書類選考通過の方にのみ追って連絡いたします</p> <p>メールでのエントリー 履歴書（日本語） 職務経歴書（日本語） 【書類送付先：人事部業務委託採用係 メールアドレス】 saiyo@nbcuni.com</p> <p>応募書類の当社への持参は固くお断りします。 応募書類は返却いたしませんのでご了承ください。 ご応募いただく個人情報は採用業務のみに利用し、他の目的での利用や第三者への譲渡・開示することは一切ありません。</p>