







1

年

日

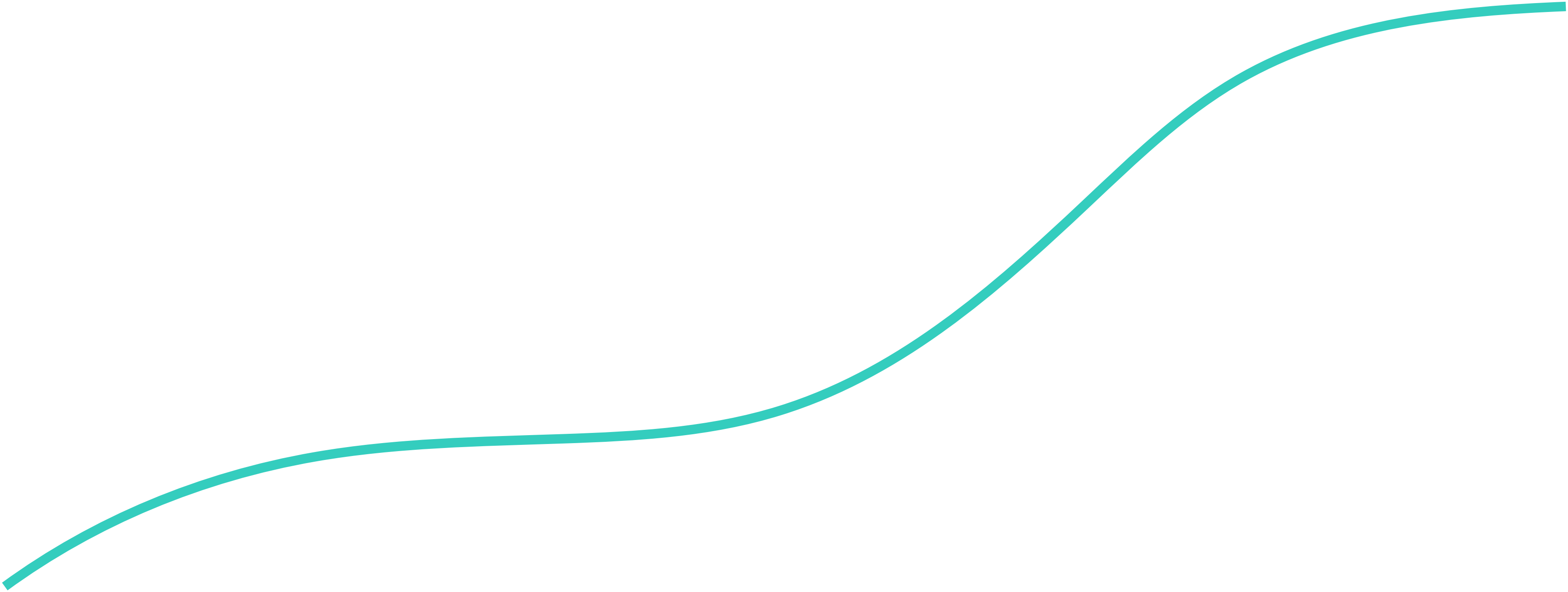
マーケティングビジネスの基礎
的な知識を有し、個別の担当業
務を責任をもって遂行する。

担当得意先群の業種や担当業務、職種、勤務地などを変化させ、初配と異なる挑戦の機会を提供することで、

「掛け算の成長」を生み出します。









入社3年が経過し、成長曲線が緩やかになってきたタイミングで
強制的に「越境によるストレッチ」を創出し、
アソシエイト期の成長をブーストすることをねらいとした、成長促進のための制度





ジュニアアソシエイト

2～3年目

生活者、得意先、自社の関係を意識し、指示に基づいて課題やアイデアを考え、施策実行などで貢献する。

CS異動

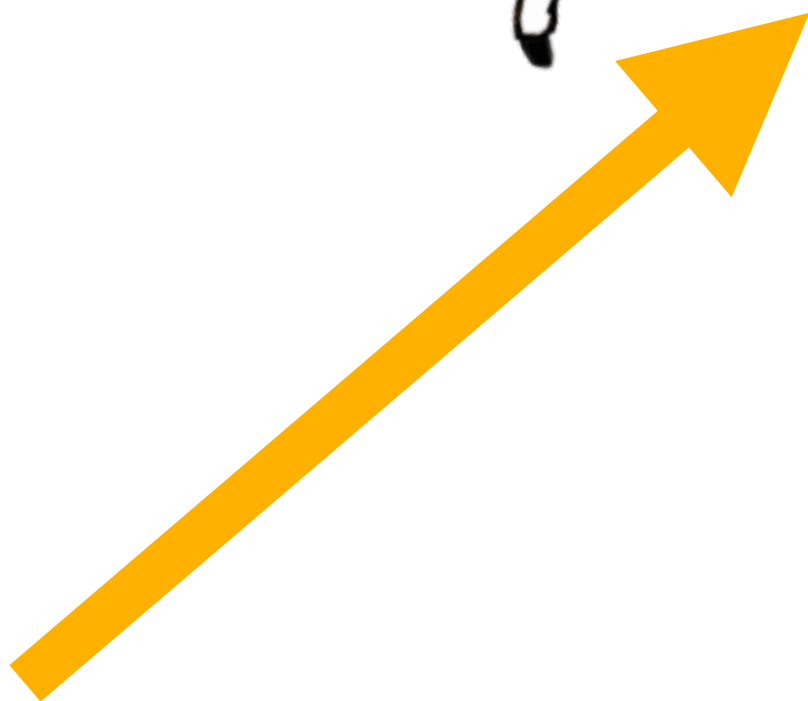
越境による
ストレッチで
成長を
ブーストする



アソシエイト

4～7年目

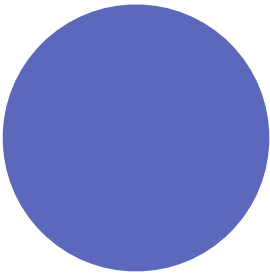
プロへの準備期間。視野を広げ、案件の中心となって関係者と協働しながら、課題設定、戦略立案、施策実行をリードできる。



プロフェッショナル

8年目～

得意先の事業を深く理解し、高いクリエイティビティとプロデュース能力で、プロジェクトマネジメントやビジネス機会の創出を行う。



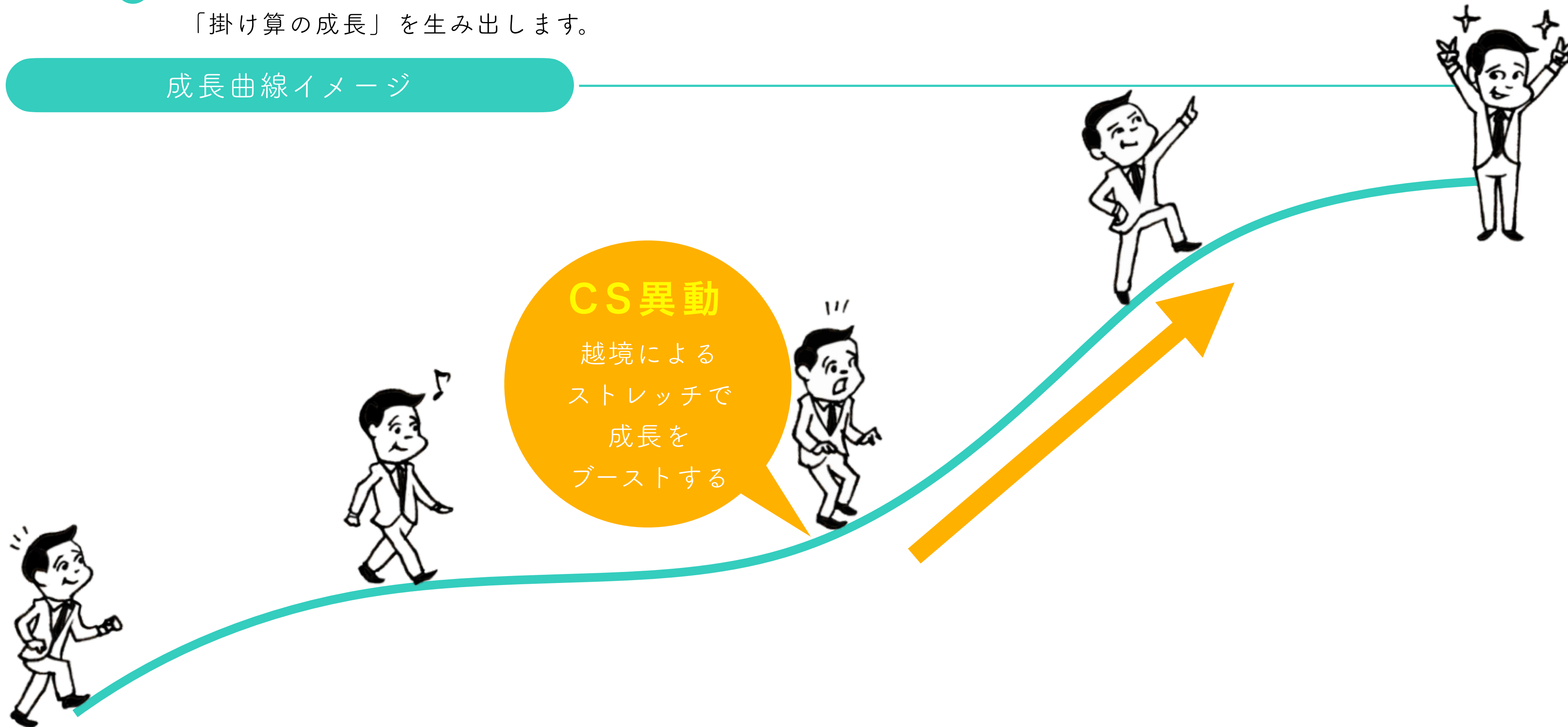
キャリア ストレッチ異動 (第二配属)とは

入社3年が経過し、成長曲線が緩やかになってきたタイミングで
強制的に「越境によるストレッチ」を創出し、

アソシエイト期の成長をブーストすることをねらいとした、成長促進のための制度

- ✓ 担当得意先群の業種や担当業務、職種、勤務地などを変化させ、初配と異なる挑戦の機会を提供することで、「掛け算の成長」を生み出します。

成長曲線イメージ



エントリー

1年目

マーケティングビジネスの基礎的な知識を有し、個別の担当業務を責任をもって遂行する。

ジュニアアソシエイト

2～3年目

生活者、得意先、自社の関係を意識し、指示に基づいて課題やアイデアを考え、施策実行などで貢献する。

アソシエイト

4～7年目

プロへの準備期間。視野を広げ、案件の中心となって関係者と協働しながら、課題設定、戦略立案、施策実行をリードできる。

プロフェッショナル

8年目～

得意先の事業を深く理解し、高いクリエイティビティとプロデュース能力で、プロジェクトマネジメントやビジネス機会の創出を行う。

CS異動の効果は
データ分析からも
見えてきています。