



株式会社Sales Marker

エンタープライズセールス

エンタープライズセールス

成果に応じたインセンティブ支給あり

※あくまでも目安であり、ご本人のご経験・スキルを考慮の上、決定いたします。

勤務地:

東京都渋谷区恵比寿4-20-3 恵比寿ガーデンプレイスタワー32F

JR山手線「恵比寿駅」東口 徒歩5分

東京メトロ 日比谷線「恵比寿駅」1番出口 徒歩7分

ハイブリットワーク可能

勤務時間:

- ・ハイブリッドワーク
- ・フレックスタイム制

休日:

完全週休2日制（休日は土日祝日）

年間有給休暇10日～20日（下限日数は、入社半年経過後の付与日数となります）

年間休日日数125日

福利厚生:

■健康診断 Medical checkup

■通勤手当 Travel allowance

全額支給

■その他 Others

高性能 Mac book 貸与

書籍購入手当 Wantedly Perkの利用

Perk（パーク） | 従業員が喜ぶ福利厚生パッケージサービス

Uber Eatsクーポン付与

リゾートワークス | 出張やプライベートの旅行のサービス

※対象者:役員、正社員のみ

加入保険:

All types of insurances

各種保険完備（健康保険・厚生年金・労災保険・雇用保険）

受動喫煙対策:

屋内全面禁煙

試用期間:

6ヶ月（試用期間中の条件変更なし）

仕事についての詳細

仕事概要

私たちは、海外では主流な「インテントセールス」という新しい営業手法を実現するSaaS『Sales Marker(セールスマーカー)』を提供しています。

「インテントセールス」とは、インターネット上の検索行動データを分析し、自社サービスに対してニーズのある企業や購買意欲のある企業を探し出し、アプローチをかける手法です。アメリカでは既に2017～2018年頃から多く取り入れられている営業・マーケティング手法ですが、日本ではインテントデータを活用した営業はまだ黎明期です。

営業活動において、数多くの企業が以下のような課題に直面しております。「時間をかけて営業先をリストアップしているが、タイミングが合わず契約に結びつかない」「事前に顧客ニーズが把握できず、契約に結びつく提案が出来ていない」

日本社会で長年恒常的に行われてきた非効率な営業活動を打破し、顧客ニーズとタイミングにヒットした提案ができる「Sales Marker」が大きな注目を浴びています。

2021年7月の創業以来、スタートアップとしては最速クラスでARR15.4億円に到達し、グローバルに見てもほかに類を見ない速度で急成長を遂げております。

サービスローンチから2年で、日本を牽引する数々のエンタープライズ企業を含め、500社以上の企業様に導入をいただきました。

参考記事：創業2年半でYoY事業成長率900%を実現！ インテントセールスで事業拡大を支援するSales Makerの経営手腕と創業秘話 https://jp-startup.jp/articles/12009/?_fsi=W96puxLN

参考動画：【新規顧客開拓の3つのムダ】営業プロセスを効率化せよ/顧客ニーズをリアルタイムに把握/AIで自動営業/日本初のインテントセールス支援 <https://www.youtube.com/watch?v=4dmQ22m4qjM>

今後更なる急成長を遂げるべく、本ポジションでは「Sales Marker」のエンタープライズセールスをご担当いただきます。

業務概要

サービス成長とお客様のニーズにより、従業員人数の多い大手企業様からのご相談・導入も増えてきております。より多くの企業様の営業プロセスの課題解決を実現すべく、抽象度と個性性が高い大企業様特有のアウトバウンドセールス領域の課題を特定し、SalesMarkerを使った具体的な解決方法を提案するエンタープライズセールスを担当していただきます。

具体的な業務内容

エンタープライズ向け営業戦略策定、実行

大手企業のアカウントプランニング

中長期的なリレーション構築

必須スキル

社会人経験5年以上

エンタープライズ企業への新規開拓営業経験、または既存顧客との中長期的なリレーション構築経験 3年以上 経営層や部門責任者に対するコンペティション、プレゼンテーション経験 社内外のステークホルダーとの密でスピーディーなコミュニケーションスキル

歓迎スキル

IT業界での提案型営業経験3年以上

大手企業の特性を理解しアカウントプランニングができる方

大手企業相手に関係性を構築していくノウハウをお持ちの方

売上向上ソリューションの経験がある方

SaaSサービス立ち上げ期のご経験

スタートアップでの就業経験

求める人物像

弊社のPurpose、Valueに共感し体現いただける方

<Purpose>

全ての人と企業が、既存の枠を越えて挑戦できる世界を創る

<Value>

Excellent

今日も、エクセレントカンパニーの一員として仕事をしよう。

Disruptor

変えることをためらわず、イノベーションを起こしていこう。

Speed

驚くスピードで、感動させよう。

Client Growth

顧客の事業を成長させる、プロフェッショナルになろう。

Respect

「ありがとう」で、笑顔を生み出そう。

会社名

株式会社Sales Marker

設立年月:

2021年7月29日

本社所在地:

〒150-6032

東京都渋谷区恵比寿4-20-3 恵比寿ガーデンプレイスタワー32F

資本金:

1億円

従業員数:

336名（取締役+業務委託を含む）

会社についての詳細:

-

この求人候補者を紹介

