



株式会社Sales Marker

HRBP担当

HRBP担当

面談などを通して前職を考慮しながら決定しております。

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

リモートワーク可能（原則出社できる距離での在住）

勤務時間:

平日週5日、1日8時間の勤務

週2日オフィス出社、及び毎月1日、2日、15日、16日の出社

（祝祭日の場合は翌営業日の出社になります）

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:

Mac book 貸与

加入保険:

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:

仕事についての詳細

会社概要

Sales Marker (<https://sales-marker.jp/>) のミッションは、全ての人と企業が既存の境界を超えて挑戦できる世界を創ることです。私たちは日本初の「Intent Sales」企業であり、日本で最も急成長しているスタートアップの一つです。私たちはユニコーンスタートアップの2倍の速度で成長しています。私たちの製品を使用することで、営業チームは業務効率を3倍に向上させることができます。

主力製品である「Sales Marker」がリリースされてから2.5年で900%以上の年間成長率を達成しており、現在も多様な新製品ポートフォリオに積極的に取り組んでいます。

チームについて

私たちの共同創業者は、日本および世界のトップ企業であるNRI、キーエンス、LINE、Microsoft、PwC出身です。彼らは2023年に「FORBES 30 UNDER 30 ASIA LIST」に選ばれました。プロダクト&エンジニアチームには、Google、Microsoft、Indeed、Mercari、LINE、Yahoo、Smartnewsなどの世界および日本の有名テック企業から来た12か国以上のメンバーがいます。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HRBP（ビジネスサイド）をご担当いただきます。

業務概要

組織・人事戦略の設計と実行

- ・ 経営・事業戦略と連動した組織戦略の立案（組織設計、役割設計、成長ロードマップ設計）
- ・ 組織状態の定量・定性診断（サーベイ・1on1・退職理由分析など）と改善PDCA
- ・ ミッション・バリューの言語化やカルチャー浸透プロジェクトの主導

タレントマネジメントと人材育成

- ・ タレントレビュー（人材マトリクス、ハイポテンシャル管理、リテンション設計）
- ・ 部門別の人材要件・スキルマップ策定と、それに基づいた育成施策の提案
- ・ 評価制度の運用・改善と管理職へのフィードバック・コーチング支援

採用支援とオンボーディング

- ・ 採用要件の定義・ポジション設計と選考プロセスの最適化（職種/部門特化）

必須スキル

※以下のようなイメージのご経験をされている

事業部門ごとのPL/BSや人件費構造を把握し、人事施策と財務インパクトを結びつけて説明・提案できる 経営戦略に基づいた組織設計・人材ポートフォリオを描き、採用／配置／育成の全体設計ができる eNPSやエンゲージメントサーベイの設計から、課題特定・改善プランの実行・モニタリングまで一貫してリードした経験 ハイパフォーマー・ローパフォーマーの可視化・介入を目的としたタレントレビューを定期的の実施し、配置・育成に反映できる 経営陣や部門長に対して、組織課題を論理的に伝え、アクションを促すための1on1設計・実施・フォローアップができる 中途採用において、ターゲットペルソナ設計、求人票最適化、媒体選定、リファラル活性、採用広報などに一貫通貫で関与した経験 労務課題（メンタル不調、退職勧奨、懲戒、ハラスメント等）に対し、初動対応から弁護士との連携含む一連の対応を主導できる 部門別の人件費計画とヘッドカウント管理を行い、採用活動と組織拡大の整合性を担保する人事予算マネジメント経験 経営資料としての組織KPI（離職率、異動率、人員構成、エンゲージメント等）を設計し、経営陣へのレポートを定例化した経験

歓迎スキル

海外拠点との連携や、英語での人事面談・制度説明・現地法規対応の経験 ピープルアナリティクス観点でのダッシュボード設計・人事KPI分析（Tableau、Looker、SQL等の使用経験含む） タレントマネジメントにおけるサクセッションプラン設計やハイポ人材の育成プログラム設計経験 多様性・インクルージョン推進（DE&I）のための社内方針設計・研修実施・管理職向けの意識醸成施策の実行経験 新規制度導入時のチェンジマネジメント（社内説明、巻き込み、現場への定着支援）のファシリテーション経験 中期経営計画（MTP）に紐づく人材戦略や組織KPIの策定と、経営企画との連携実務経験 エグゼクティブ層へのコーチング・フィードバック実践経験および社外プロコーチとの連携スキーム設計経験 スタートアップ〜メガベンチャー規模での急成長フェーズにおける組織崩壊予防と人材定着戦略の策定経験

求める人物像

弊社のPurpose、Valueに共感し体現いただける方

<Purpose>

全てのひとと企業が、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。

参考資料

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>

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

