



## DIGGLE株式会社

### フィールドセールス

---

#### フィールドセールス

---

#### 基本情報

---

#### 仕事概要:

#### <事業概要>

---

DIGGLEは「組織の距離を縮め、企業の未来の質を上げる。」をProduct Visionとして掲げ、経営管理において全社でのコラボレーションが重要だというコンセプトに基づき、経営と現場がより相互につながる経営管理を行うための、コラボラティブ経営管理サービス「DIGGLE」の開発・提供をしています。

経営管理とは、企業の目指す目標に対して日々健全に進んでいるかどうかを管理・改善すること全般を指します。お金に関することのみではなくビジネスにおける「ヒト・モノ・カネ」が含まれています。

#### <Mission>

---

DIGGLEのミッションは「Dig the Potential テクノロジーで、企業の成長可能性を掘り起こす。」です。すべての企業にはまだ見ぬ成長可能性が広がっていると考え、テクノロジーの力でその一つ一つを掘り起こし、企業のありたい姿の実現を支援することで、産業と社会の在り方を革新しています。

VUCA時代においては、①自社の状況を解像度高くいち早く把握し、②スピード感を持って軌道修正していくこと、がますます重要であり、そのような体制を構築できるかが今後の企業経営において重要なファクターになると考えています。

「DIGGLE」というプロダクトを通して、お客様の企業価値向上に伴走し、ひいては日本産業を支えることに繋がるという思いで展開しています。

## < 募集背景 >

---

予実管理クラウド「DIGGLE」のマーケットへの更なる浸透を目指し、人員の拡充を行います。まずは国内で「予実管理を行うことが企業の未来の質を上げる」ことが実現できるよう、より多くの企業の支援をしていきます。

## < 業務内容 >

---

予実管理クラウド「DIGGLE」の新規開拓営業、タッチポイントのすでにある顧客への深耕営業を担うポジションです。商談機会はISにて獲得し、受注後はCSにてオンボーディングを行います。

- ・新規開拓営業、深耕営業の実施　Lお客様とのリレーション構築、DIGGLEを活用した業務改善提案、提案資料・見積書・契約書作成
- ・再現性のある商談パターンの構築、仕組み化
- ・他チーム(MK/PdM/CS)と連携したプロモーション活動の促進
- ・顧客要望の収集・分析およびプロダクト開発へのfeedback
- ・営業資料のブラッシュアップ、Sales Opsの最適化

## < チームについて >

---

セールスチームはEnterpriseチーム、Mid Marketチーム合わせて9名のメンバーで構成されています。あらゆるソフトウェア（HubSpot、SALESCORE、amptalk、Zoom Phone）を駆使し、顧客データを基に最適なセールスプロセスを常に探求し続けています。チームメンバーはキーエンス、Sansan、ラクス、大手Sler、金融機関出身者などで構成されており、週次・日次単位でKPIを確認しPDCAを回し続けられる組織を目指しています。チームではValueにもある「高速考動」という考えを最も大切にしており、すべての業務活動に生かせるようチームコミュニケーションを通して常に目線合わせを行っています。

## < やりたいけどできていないこと >

---

現状、再現性ある強い営業組織を目指してセールスイネーブルメントの推進を実行しておりますがまだまだ型化ができていない部分も多くあります。今後IPOを見据え、「SaaS業界で強い営業組織といえばDIGGLE」という状態を一緒に作っていきたいです。

## < ポジションの魅力 >

---

- ・「大人なスタートアップ」で腰を据えて成長できる
- ・日本を代表するエンタープライズ企業の経営課題を解決できる
- ・ホリゾンタルSaaSとしてまだ未開拓な領域で一世風靡できる
- ・IPOを目指すことができる
- ・未開拓且つ難度の高い領域であり、自身の営業を更に磨き上げることができる

**必須スキル:**

## 以下いずれかの経験

---

- ・法人営業経験3年以上
- ・コンサルティング業務経験or会計系システムの営業経験

### 歓迎スキル:

- ・SaaSプロダクトのSales/導入支援経験
- ・Sales Enablement経験
- ・開発チームとの協業経験
- ・会計、予実管理知識

### 求める人物像:

- ・顧客に価値を届けるためにチームの垣根を越えて結果責任を共有できる方
- ・スピード感や大きな変化を楽しみながら働ける方
- ・どうやったら実現できるかを常に考え続けられる方
- ・大きな目標に向かって貪欲に&楽しみながらやり切ることができる方
- ・「再現性ある営業組織の確立」に共感できる方

## <こんな方と働きたい>

---

- ・Mission : 「Dig the Potential」に共感できる方
- ・Values : 「高速考動」「自学成長」「経済志向」「誠心敬意」に共感できる方

### 給与:

600-1000万円

### 勤務地:

東京都港区港南2-15-1 品川インターシティA棟22階

---

### 雇用形態:

正社員

### 勤務体系:

### 勤務時間

---

- ・フレックスタイム制（コアタイム9:00-17:00）
- ・月所定160時間勤務（月30時間分の割増賃金相当分を含む。）

※実際の割増賃金が当該時間数を上回る場合においては、賃金規程に基づき、別途残業手当を支給する

### 勤務体系

---

- ・リモート勤務可

- ・週2出社（顧客訪問含む）

## 休日/休暇

---

- ・土曜日・日曜日・祝日・夏季休暇・冬期休暇・その他会社で定めた休日
- ・有給休暇：入社時点5日、半日単位での取得可

## 試用期間:

3ヶ月

## 福利厚生:

- ・福利厚生：出産・育児支援制度
- ・加入社会保険：健康保険：有、厚生年金：有、雇用保険：有 労災保険：有
- ・受動喫煙対策：就業中の喫煙不可

## その他:

### 【内定者事例】

---

- ・年齢：25～34歳:
- ・社歴：転職3回まで（1年以内の転職が続いている方はNG）:
- ・学歴：日東駒専以上:
- ・必須経験：法人営業経験3年以上をお持ちである、かつ以下いずれかのご経験:

### ①IT・SaaSなどのシステム商材

---

### ②初回アポイントから導入契約まで3カ月以上かかる無形商材:

※第二新卒層であればポテンシャルで検討（何らかの無形商材の法人営業×継続して目標達成できている）

## 採用人数:

5人

## 選考フロー:

書類選考

## 一次面接

---

## 二次面接

---

## リファレンスチェック

---

## 最終面接

---

(ご希望の際はカジュアル面談も可能です。その場合は書類選考後のご案内となります。)

## 募集期間:

2025年中

待遇:

700万～1000万まで

優先度:

