



SALESCORE

SALESCORE株式会社

【SaaS事業_Revenue】エンタープライズセールス

【SaaS事業_Revenue】エンタープライズセールス

基本情報

仕事概要:

【募集背景】

SALESCOREのSaaS事業において、エンタープライズ領域の成長加速を担う専任ポジションとして、本ポジションを新設いたしました。これまでエンタープライズ企業に対する提案活動はフィールドセールス責任者やコンサルティング事業部の責任者が兼務していましたが、今後の事業計画達成にはより戦略的かつ専門的なアプローチが必要とされています。そのため、CxO・経営層とのリレーション構築や大手企業特有の営業プロセスに精通し、自ら価値を設計・提案できるエンタープライズセールスのプロフェッショナルを募集します。

【チームについて】

- ・現時点では、エンタープライズセールスはフィールドセールス責任者直下に位置するポジションとしてFSチームと並列に構成されています。
- ・今後の組織拡大に応じて、SMB／エンタープライズの営業体制を分化・最適化していく構想もあり、本ポジションはその中核を担うことが期待されています。
- ・連携部門はIS／CS／Developer／マーケティングに加え、提案フェーズによってはコンサルティング事業部との共創も行います。

【業務内容】

エンタープライズ企業（従業員数1000名以上）を中心とした新規開拓営業およびアップセル提案をお任せします。顧客の営業組織全体の課題に対して、SaaS「SALESCORE」および必要に応じたコンサルティングソリューションを組み合わせる提案を行います。

《主な業務内容》

- ・エンタープライズ企業への新規営業活動（提案設計、商談対応、クロージング）
- ・導入済み企業へのアップセル・クロスセル提案（CS部門と連携）
- ・部門横断での商談構築（IS／CS／Dev／マーケ／コンサルとの連携）
- ・提案成功に向けた営業戦略・戦術の立案と遂行
- ・商談プロセスの改善やナレッジのチーム内共有

※顧客の課題の複雑性が高いため、プロジェクト型／ソリューション型の営業アプローチが求められます。

【業務の評価について】

■1. 業務成果の判断基準

- ・売上目標（新規MRR）の達成に向けた受注件数・受注額
- ・顧客の意思決定を後押しする提案プロセスの構築と実行力
- ・商談創出〜クロージングまでの自律的なPDCAの運用
- ・関連部門（IS／CS／コンサル）との連携による提案機会の最大化

■2. 評価サイクル・方法

- ・OKR評価：給与の昇降給に影響
- ・コンピテンシー評価／Value評価：グレードの昇降格に影響

■3. 成功のイメージ

- ・入社〜3ヶ月：プロダクト理解と営業プロセス習得、大型商談の補助から開始
- ・3ヶ月〜6ヶ月：CxOクラスとの提案活動を自走、案件形成を主導
- ・6ヶ月〜1年：戦略顧客の新規開拓やアップセル提案を通じて、チーム・組織に高いインパクトを与える

【キャリアパスの方向性】

- ・スペシャリストとしての成長、またはエンタープライズセールス組織の責任者としてのキャリアパス
- ・他部門（カスタマーサクセス、コンサルティング事業部）への異動も可能です

【配属後のオンボーディング】

入社後は、約1〜2ヶ月間のオンボーディング期間を設けています。 SlackやNotionを活用したマニュアル・ナレッジベースをもとに、実務理解を深めながら、ロープレやチームMTG、1on1を通じて徐々に業務にキャッチアップいただきます。 各種施策の背景や運用フロー、CRM操作などを体系的に習得したうえで、営業同席から始め徐々に営業として独り立ちしていただきます。 アポイントに対して事前事後に報告の場を設けており、アポイントの質を高めるための支援を上長が行っています。

必須スキル:

- ・IT業界における提案型営業の実務経験（3年以上）
- ・従業員1000名以上のエンタープライズ企業に対する営業経験
- ・経営層／部門責任者との折衝・プレゼンテーション経験

歓迎スキル:

以下いずれかの経験を歓迎：

- ・セールスイネーブルメント領域における提案経験
- ・Salesforce／HubSpotなどSFAの要件定義・設計・実装経験
- ・プロジェクト型営業や大規模案件での営業プロセス設計・遂行経験

求める人物像:

- ・エネルギー：高い熱量と実行力で顧客や組織に働きかけられる力
- ・CPU：構造化・言語化・仮説構築ができる地頭の良さ
- ・レセプター：フィードバックを素直に受け止め行動変容につなげる柔軟性
- ・コミュニケーション能力：顧客の本質的な課題を引き出す対話力

給与:

- ・ 想定年収レンジ： 800万円～1500万円（※月40時間分の固定残業代を含む）

・ 給与形態： 年俸制（12分割）

・ インセンティブ・賞与： なし

・ 交通費別途支給

勤務地:

東京都渋谷区渋谷2-20-11 渋谷協和ビル 7F

山手線 渋谷駅 徒歩1分

銀座線 渋谷駅徒歩1分

東横線 渋谷駅 徒歩1分

雇用形態:

正社員

勤務体系:

■ 勤務体系：

・ 原則出社（就業時間：9:00～18:00、休憩60分） ・ 完全週休2日制（土日祝休）、年末年始（12/29～1/3）

・ 家庭の事情や通院など有事の際は在宅勤務の相談可能

・ 有給休暇：入社直後 5 日付与、入社半年後 5 日付与

■ 職場環境・風土：

- ・ 大手企業の変革を支援する社会的意義の高い提案活動に携われる環境
- ・ 若手～ハイクラスまで多様なバックグラウンドを持つメンバーが在籍し、フラットで風通しの良い組織風土
- ・ セールス組織全体での成果創出を重視し、個人プレーではなく「共創型営業」を志向

■ オフィス設備・勤務環境

・ 固定デスクを基本としており、各自に専用モニターも用意されているため、集中して業務に取り組める環境が整っています。 ・ 同じフロアに全事業部が集まっているため、部門を超えたコミュニケーションも自然と生まれやすく、情報共有や相談がしやすい構造です。

試用期間:

あり（3 ヶ月）

福利厚生:

■ 加入保険：

健康保険、厚生年金、雇用保険、労災保険

■ 受動喫煙防止措置対策：

屋内禁煙

■ その他：

・ PC支給： あり（MacBook）

・ 書籍購入補助制度あり（業務関連のスキルアップを支援）

・ 引越手当（一部条件あり）

その他:

