



株式会社Sales Marker

プロダクトマネジメント（リーダー候補）

プロダクトマネジメント（リーダー候補）

※あくまでも目安であり、面談などを通してご希望を伺いながら決めていければと考えています。

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

勤務時間:

フルフレックスタイム制（フレキシブルタイムは5:00～22:00、コアタイムなし）

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

結婚・出産祝い

※対象者:役員、正社員のみ

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:

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

会社概要

Sales Marker のミッションは、すべ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。私たちは日本で最も急成長しているスタートアップの一つであり、「SaaSスタートアップ従業員成長率ランキング」で日本第1位にランクインしました。

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。当社のプロダクトを利用することで、営業チームの業務効率は3倍向上します。フラッグシッププロダクト「Sales Marker」がリリースされてからわずか2.5年で900%以上の前年比成長率を達成し、現在は新たなプロダクトポートフォリオにも積極的に取り組んでいます。

当社の共同創業者は、NRI、キーエンス、LINE、マイクロソフト、PwCなど、日本および世界のトップ企業出身です。彼らは2023年に「FORBES 30 UNDER 30 ASIA LIST」に選出されました。

チームについて

プロダクトマネジメント本部は、Sales Markerの成長を支える重要な組織の一つです。AIエージェントとインテントセールスを融合させ、より直感的で使いやすく、誰でも高い成果をあげられるプロダクトを提供してまいります。またプロダクト開発の全フェーズに関わり、経営陣、事業責任者、セールス、コンサルタント、デザイナー、エンジニアと密接に連携しながら、最高のプロダクト体験を創り上げていきます。私たちは、プロダクトマネジメントの専門性を深めながら、成長するスタートアップ環境で大きな影響を与える機会を提供します。

業務内容

Sales Marker、Recruit Marker、Marketing Markerの新機能開発を中心に、プロダクト仮説の検証や開発の推進を行っていただきます。経営方針をスピーディに解釈し、最短で実行に落とし込む役割を担います。

主な業務内容

- 仮説設計・仕様作成・チームとの連携推進

- 開発スケジュールとリリース管理

- チーム内レビューと改善提案

- UI検討とプロトタイピング（Figma等使用）

- 要件定義からリリースまでのプロダクトマネジメント

- 経営陣やマネジメントレイヤーとの調整

- 施策の優先順位づけと進行管理

- 開発アイテムの起案・優先順位付け

- ユーザーインタビュー

- メトリクス設計・データ分析

- プロダクトマネージャー、デザイナー、エンジニアとの密接な連携による効率的な開発プロセスの構築

- 開発スプリントの管理と課題整理

- 複数案件の優先順位づけと進行推進

- UI品質や仕様精度、開発品質のチェックとフィードバック

業務の変更の範囲

会社の定める業務

※本人の希望と合致した場合のみ業務を変更いたします。

必須スキル

B2B SaaSにおけるPdMまたはプロダクト戦略推進経験（2年以上） プロダクトマネジメント分野のリーダーシップ職の経験（2年以上） 上位の方針を迅速に理解し、チームで実行に移した経験

多様な関係者と合意形成を行いながら実行した経験

不確実性の高い状況でも判断し推進できる対応力

プロダクト戦略およびビジネス戦略に対する深い理解

優れたリーダーシップ、コミュニケーション、および対人スキル 経営陣の方針を読み解き、言語化・再設計する力

ステークホルダー間のギャップを埋める構造的な対話力

関係者の意図を整理・構造化して伝えるスキル

チームと協力しながら高品質な成果物を出す実行力

ネイティブレベルの日本語

※日々優先順位や進め方がアップデートされる環境の中で、柔軟に思考を切り替えて動ける方がフィットします。

歓迎スキル

小規模でもチームをリードした経験

エンジニアリングやUXへの基本理解

SQLなどを使用したデータ分析業務の経験

高成長スタートアップ環境での経験

SaaSまたはB2Bソフトウェア開発の経験

テック業界で強いパーソナルブランディングと存在感

深いUI/UXへの知見

ビジネスレベルの英語

このポジションの魅力

急成長スタートアップでキャリアを積むチャンス

世の中を変える革新的なビッグピクチャーのもとに新プロダクトを開発する機会

リーダーシップとキャリア開発の豊富な機会

リモートフレンドリーでフレキシブルなワークスケジュール

英語環境のグローバルチームと共に働ける環境

リゾートワーク、書籍購入支援、ウィークリーランチなど、充実した福利厚生

働き方のイメージ

●ハイブリッドワーク

Sales Markerではオフィスとリモートのハイブリッドで業務を進めており、職種ごとに推奨出社日を設けています。メンバーも全員ZoomやMeetを利用することで、リモートでもコミュニケーションの質・量ともに落とすことなく、業務を推進しています。

●フレックスワーク

1日の労働時間を自由にカスタマイズ可能です。ビジネスチームはお客様とのミーティングに合わせてスケジュールリングを行うことが多いです。

●グローバル環境

世界20カ国以上から集まったメンバーと、言語や文化の壁を越えてプロジェクトを推進しています。英語と日本語が自然に飛び交う、多様性あふれる環境で働けます。

参考資料

■ キャリア ページ : <https://sales-marker.jp/corporate/recruit/> ■ Culture Book: <https://speakerdeck.com/salesmarker/culturebook> ■ YouTube: 期間の定め無し <https://www.youtube.com/watch?v=Ob8Ds06zwo0>

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:

-

この求人に候補者を紹介

