



キャディ株式会社

セールスイネーブルメント／責任者候補

セールスイネーブルメント/責任者候補

紹介した候補者数

0人

選考中の候補者数

0人

最終更新日時

2025/08/27 20:29

採用情報

職務内容

募集背景

当社のAIデータプラットフォームは、現在日本を含むグローバル4カ国で「T2D3」を超える爆発的な成長を遂げており、将来的には世界中で利用されると想定されています。製造業という巨大産業において、SalesforceやSlackに代表される「日本発のグローバルSaaS」になるべく導入事例を拡大しています。

急拡大に伴い、プロダクトとソリューションは進化を続けトップセールスは1兆円企業の役員提案まで成功している一方で、ジュニアメンバーの育成やナレッジ浸透が追いついていないのが現状です。事業成長率3倍超／急拡大する営業組織において、営業力を仕組みとして再現性高く拡張できるリーダーを求めています。 2weeks

2days、通常2週間で行うものを2日で終わらせる文化の私達が今後さらにグロースを加速させより大きな事業成果を創出するため、営業チームの早期オンボーディングに留まらず、生産性と創出価値および勝率の最大化を推進することが当部門のミッションです。

職務内容

本ポジションは、単なる教育担当ではなく、グローバルトップクラスの成長軌道を描く営業組織の生産性・勝率を根幹から高める仕組みをデザイン・推進する役割です。新規性×複雑性の増す高難度の弊社商材において、今後の事業グロースにおける教育・知識基盤的な役割を担います。

<具体的な職務内容>

新規入社される営業メンバーの迅速な立ち上がりを支援するオンボーディングプログラムの企画・設計・運用 既存チーム向けの製品知識/顧客理解の強化コンテンツ作成（PMM、Presales等複数部門と連携） セールスサイクルで必要な職能・知識体系の整理とスキルマッピング/モニタリング

<入社後のイメージ>

入社初期から即戦力として、既存の営業プロセスやナレッジを横断的に把握し、課題特定と改善を主導 トップセールスの成功事例を組織全体に展開し、数十億～数百億規模の売上成長に直結する仕組みを構築 経営陣・事業責任者と密に連携し、営業戦略とイネーブルメントを接続する中心的役割を担う

仕事のやりがい・魅力

事業の根幹に直結します

あなたの作った仕組みが営業組織の勝率を変え、ARR数十億規模の成長に直結します。

即戦力としての裁量があります

立ち上げ期ならではの大きな裁量を持ち、経営陣と並走して組織全体を設計が可能です。

複数部門連携の中心になれます

Presales・PMM・CSといった部門と横断的に関わり、戦略と実行をつなぐハブとなれます。

キャリア展望が広がります

世界的SaaSの営業企画・組織開発のリーダーとして、将来的に部門責任者や経営企画領域へ拡張が可能です。

応募資格（必須）

以下、いずれかのご経験に該当する方

B2B SaaS企業におけるセールス・イネーブルメント、学習・開発、またはハイパフォーマンスな営業組織での2年以上の実務経験 営業、マーケティング、製品など、複数の部門と連携しながら大きな事業成果を直接的または間接的に創出した経験 複雑な情報を明確かつ説得力を持って伝える優れた口頭および書面でのコミュニケーション能力

望ましい経験/スキル

営業パフォーマンス指標（勝率向上、営業速度加速、新規採用者の立ち上がり時間短縮など）を明確に改善した実績 Salesforce などのCRM システム、学習管理システム（LMS）、コンテンツ管理システム（CMS）、セールス・イネーブルメントプラットフォームの使用経験

求める人物像

キャディのミッション、ビジョン、カルチャーに強く共感いただける方

社会課題解決への意欲がある方

仮説構築力、抽象化思考力に長けた方

素早く行動・検証するフットワークがある方

不確実性が高いことにワクワクし、行動し改善ができる方

数字に強くコミット出来る方

賃金

＜経験・能力を考慮し、当社規定のグレードごとの給与レンジに応じて決定します＞

年収800万円～1200万

※一定のレイヤー以上において、ストックオプション付与あり

※給与改定は原則年2回

※固定残業代45時間含む(管理監督者の場合は適用外)

勤務地

東京本社 〒111-0053 東京都台東区浅草橋4-2-2 D'sVARIE浅草橋ビル 総合受付6階

キャディについて

100年以上イノベーションが起きてない製造業のサプライチェーンを変革！～多重下請け構造から""強み""で繋がるフラットな構造へ～

「モノづくり産業のポテンシャルを解放する」をミッションに掲げ、キャディは調達生産機能の外部集約化支援および図面を始めとする重要データの内部資産化支援を行うサービスの提供により、製造業のサプライチェーンの変革に挑んでいます。小さな町工場も、歴史ある大規模メーカーも、創立もないベンチャーも。すべてのモノづくり企業が強みを活かして輝き、新たな価値がたくさん生まれる。

そんな未来を切り拓くために、私たちは挑み続けます。

サプライチェーンに始まる、グローバル製造業の再進化。／キャディ創業5年記

さらに詳しい情報を見る

候補者紹介フォーム

必須

名前

例）山田

例）花子

任意

ふりがな

例）やまだ

例）はなこ

必須

メールアドレス

例）yamada@example.com

任意

候補者電話番号

例）090-0000-0000

任意

生年月日

年

月

日

必須

履歴書・職務経歴書・ポートフォリオ等

ここに資料をドロップしてください

(最大100MBまで・スマートフォン端末ではファイルアップロード機能がご利用いただけない場合があります)

添付資料を選択

任意

職歴

項目を追加

任意

学歴

項目を追加

任意

ご推薦に際し、補足があればお書きください

必須

希望するNext Step

【カジュアル面談をご希望の場合】

書類選考後、通過の方のみカジュアル面談のご案内を差し上げます。 [If you wish to have a casual interview]
We will offer a casual interview only to those who pass the document screening. If you have already confirmed a casual interview through prior communication with a CADDi recruiter, please select “Casual Interview (Confirmed)” and enter the name of the recruiter in the remarks section. *Please note that even if you select a casual interview, we may proceed with the formal selection process depending on the situation.

選択

必須

