



## 株式会社Sales Marker

### 戦略コンサルタント

---

#### 戦略コンサルタント

※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

※成果に応じたインセンティブ支給あり

#### 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

#### 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

※対象者:役員、正社員のみ

加入保険:

All types of insurances

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

### 仕事概要

私たちは、海外では主流な「インテントセールス」という新しい営業手法を実現するSaaS『Sales Marker(セールスマーカー)』を提供しています。

「インテントセールス」とは、インターネット上の検索行動データを分析し、自社サービスに対してニーズのある企業や購買意欲のある企業を探し出し、アプローチをかける手法です。アメリカでは既に2017～2018年頃から多く取り入れられている営業・マーケティング手法ですが、日本ではインテントデータを活用した営業はまだ黎明期です。

営業活動において、数多くの企業が以下のような課題に直面しております。「時間をかけて営業先をリストアップしているが、タイミングが合わず契約に結びつかない」「事前に顧客ニーズが把握できず、契約に結びつく提案が出来ていない」

日本社会で長年恒常的に行われてきた非効率な営業活動を打破し、顧客ニーズとタイミングにヒットした提案ができる「Sales Marker」が大きな注目を浴びています。

2021年7月の創業以来、スタートアップとしては最速クラスでARR15.4億円に到達し、グローバルに見てもほかに類を見ない速度で急成長を遂げております。

サービスローンチから2年で、日本を牽引する数々のエンタープライズ企業を含め、400社以上の企業様に導入をいただきました。

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](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>

今後更なる成長を遂げるべく、本ポジションではSales Marker全社の戦略コンサルタントをご担当いただきます。

## 業務概要

プロダクトに閉じずお客様の事業 이슈を特定し、顧客の事業目標を達成するための戦略を立案する。またプロジェクトを組成し実行のマネジメント推進を行っていただきます。

## 具体的な業務内容

コンパウンドプロダクト横断の戦略立案：複数プロダクトのシナジーを活かし、統合的な戦略を策定 クライアント事業の成長戦略の立案：事業拡大に向けた中長期のビジョン構築 マーケティング・営業戦略の立案：市場分析に基づいた戦略的なマーケティングおよびセールスプランの策定

## 初期仮説構築・検証：市場仮説の構築とその検証

チェンジマネジメントと実行支援：変革に向けたスケジュール・タスク設計、実行支援

## M&A等1兆円企業を目指すべく全社経営戦略の立案

## 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

- ・コンサルティングファームでの就業経験3年以上
- ・コンサルタントとしてのキャリアをさらに発展させたいと考えている方
- ・クライアント貢献意欲の高い方

## 歓迎スキル

- ・ポストコンサルタントを目指している方
- ・事業会社での経営企画を目指している方
- ・スタートアップでのCXOを目指している方
- ・プロジェクトマネジメント経験のある方
- ・戦略・経営領域でのコンサルティング経験のある方
- ・営業の経験のある方

## 働き方のイメージ

### ●リモートワーク

現在は、リモートで業務を進めています。全メンバーが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。社内やチームの状況に鑑みて、常識の範囲内でご自身でスケジュールしながら業務遂行していただきます。（月の所定労働日数×8時間分の稼働を各自でご調整いただいております。）

## ●ワークライフバランス

ワークライフバランスを大切に仕事をして頂いています。ガッツリ仕事したい方、自分の時間を大切にしたい方どちらも馴染める環境だと思います。

### 求める人物像

弊社のPurpose、Valueに共感し体現いただける方

#### <Purpose>

全ての人と企業が、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。

## 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

---

