



## 株式会社Sales Marker

### クライアントコンサルタント

---

#### クライアントコンサルタント

現在は丁寧なオンボーディングやメンター対応ができる規模ではないので、入社初日からご自身で情報を集め業務を作り出し即自走していただけるレベルの方を求めています。

#### <選考フロー>

■書類選考 → 一次選考 → 二次選考+適性検査 → 最終選考 → オファー面談

※選考は基本的にオンラインで行います

※適性検査は二次選考前までの受検をお願いしております

※面接回数は変更する場合がございます

※リファレンスチェックを行う場合がございます

■年俸 600万円～1,000万円

□月給 500,000～833,333円

・基本給 372,766～621,276円

・残業代 127,234～212,057円

※上記金額は目安であり、面談などを通して最終決定

※固定残業手当として月45時間分の時間外労働割増賃金として計算し、実際発生した時間外・休日・深夜労働割増賃金に充当。固定残業代超過分は別途支給

※通勤交通費は発生都度別途支給

#### ご紹介の際にお願いしたいこと：

※あくまでも目安であり、ご本人のご経験・スキルを考慮の上、決定いたします。

#### 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（地方からの参画も可能）

#### 勤務時間:

・ハイブリッドワーク

・フルフレックスタイム制

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、Web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商談獲得や契約に結びつかない」「事前に顧客ニーズが把握しきれず、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ARR30億円に到達し、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、500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>

今後更なる急成長を遂げるべく、本ポジションでは「Sales Marker」のクライアントコンサルタントをご担当いただきます。

---

## 業務概要

Biz-Dev統括のCOOと連携し、コンサルティングチーム組成や業務フローの型化・標準化などに取り組みながらクライアント企業様のBtoB営業課題特定、データに基づいた戦略立案、実行支援を行っていただきます。

---

## 具体的な業務内容

顧客属性に応じたオンボーディング体制の整備・構築・コンサルティング 顧客の定量や定性に対するAs-is/To-be/Gapの把握と打ち手の実行、及びプロジェクトマネジメント

---

## プロダクトサイドに対する改善要望など事業横断での連携

顧客の企業成長加速に向けたアップセルやクロスセルの提案、及び継続提案

---

## 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

---

## 下記いずれかのご経験をお持ちの方

BtoB向け事業会社での営業及びコンサルティングのご経験：3年以上

---

## スタートアップでの営業のご経験：2年以上

顧客との継続的な関係構築と課題に対するソリューション提案（コンサルティング）を行ってきたご経験：3年以上 プロジェクトマネージャーやプロジェクトリーダーとして、企業やメンバーマネジメントに携わったご経験

歓迎スキル

法人営業経験

SaaSに関する知見

メンバーマネジメント(3~5人)のご経験

コンサルティング領域の実務経験

アーリーフェーズのスタートアップでの就業経験

短期間で必要な知識とスキルをアップデートするマインドセット

求める人物像

弊社のPurpose、Valueに共感し体現いただける方

<Purpose>

全てのひとと企業が、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:

-

この求人に候補者を紹介

---

