



DIGGLE株式会社

ソリューションコンサルタント

ソリューションコンサルタント

基本情報

仕事概要:

<事業概要>

DIGGLEは「組織の距離を縮め、企業の未来の質を上げる。」をProduct Visionとして掲げ、経営管理において全社でのコラボレーションが重要だというコンセプトに基づき、経営と現場がより相互につながる経営管理を行うための、コラボラティブ経営管理サービス「DIGGLE」の開発・提供をしています。

経営管理とは、企業の目指す目標に対して日々健全に進んでいるかどうかを管理・改善すること全般を指します。お金に関することのみではなくビジネスにおける「ヒト・モノ・カネ」が含まれています。

<Mission>

DIGGLEのミッションは「Dig the Potential テクノロジーで、企業の成長可能性を掘り起こす。」です。すべての企業にはまだ見ぬ成長可能性が広がっていると考え、テクノロジーの力でその一つ一つを掘り起こし、企業のありたい姿の実現を支援することで、産業と社会の在り方を革新しています。

VUCA時代においては、①自社の状況を解像度高くいち早く把握し、②スピード感を持って軌道修正していくこと、がますます重要であり、そのような体制を構築できるかが今後の企業経営において重要なファクターになると考えています。

「DIGGLE」というプロダクトを通して、お客様の企業価値向上に伴走し、ひいては日本産業を支えることに繋がるという思いで展開しています。

＜業務内容＞

以下の業務を通じて、顧客価値を定義し、DIGGLEが創造すべき新たな市場を定義していく非常にエキサイティングなミッションをになっただきます。顧客の潜在的なニーズを引き出し、カスタマイズデモやコンサルティングプランの作成、また新たな機能開発を行うことでDIGGLEの提供価値を伝え案件獲得を目指すポジションです。個別具体的な顧客提案やCS、セールス、プロダクトなど各組織とのコミュニケーションも行っていきます。

- プロダクト活用にとどまらないコンサルティング支援

- 予実管理の課題解決を目的とし、必ずしもプロダクト利用を目的としない場合でも、業務フローの整理・高度化などの予実管理高度化コンサルティングを実施します。

- エンタープライズ向けの業務改革提案

- 顧客課題を深く理解し、将来を見据えたシステム化のメリットを訴求するソリューション提案活動を実施します。フィールドセールスと協働しながら、カスタマイズデモや個別提案書の作成などを担当し、お客様の業務改革支援を最前線で実施することが可能です。

＜チームについて＞

VP of Salesの野村の直下部門としてチームの立ち上げから実務実行まで一気通貫して行っていただきます。現在チームメンバーは野村を入れて3名で構成されています。チームをどう組成するのか、仕組みをどう作っていくのかまで裁量をもって携わることができるチーム体制となっております。

＜やりたいけどできていないこと＞

受注率の改善やエンタープライズ企業向けのより踏み込んだ提案などDIGGLEというプロダクトをさらに世の中に広め、より多くの企業をご支援していくために、事業全体としてまだまだやりたいこと・アップデートできるところはたくさんあります。特にプリセールスといった領域に対して社内でまだ勝ちパターンを作れておらず、DIGGLEとしてあるべきプリセールスの姿を一緒に作っていきたいです。事業全体として更にグロースさせていくためには、という視点で組織横断しながら特にSalesチームがさらにレベルアップできるような示唆を期待します。

＜ポジションの魅力＞

顧客への提案において、より早く・より高品質なものを届けることができるポジションです。予実管理という領域は、企業が経営する上で最も軸となる仕組みです。この仕組みを更に良いものとするためにはお客様がどういう背景でビジネスをしているのか、今後そのビジネスがマーケットにどういう影響を与えることができるのかをお客様と一緒に議論していきながら、企業意思決定の根幹づくりを支援することが可能です。

必須スキル:

以下いずれかの経験

- ・ 課題解決型のプリセールス営業経験（案件別の提案作成経験）
- ・ 業務改善コンサルティング or PMO経験
- ・ 会計系システムの営業 or カスタマーサクセス、もしくはコンサルティング経験

歓迎スキル:

- ・ 会計・予実管理知識
- ・ エンタープライズSaaS事業の経験や知識

求める人物像:

- ・ 個人目標の達成だけでなく、チーム目標の達成に何ができるかを考えられる方
- ・ 他者からのフィードバックを素直に受け入れることができる方、リスクリングができる方
- ・ お客様の複雑な業務フローを読み解いたうえで真にお客様にとって価値のある提案をし、お客様の業務改革を支援したいという強い気持ちを持つ方

<こんな方と働きたい>

- ・ Mission : 「Dig the Potential」に共感できる方
- ・ Values : 「高速考動」「自学成長」「経済志向」「誠心敬意」に共感できる方

給与:

650-950万円

勤務地:

東京都港区港南2-15-1 品川インターシティA棟22階

雇用形態:

正社員

勤務体系:**勤務時間**

- ・ フレックスタイム制（コアタイム10:00-16:00）
- ・ 月所定160時間勤務（月30時間分の割増賃金相当分を含む。）

※実際の割増賃金が当該時間数を上回る場合においては、賃金規程に基づき、別途残業手当を支給する

勤務体系

- ・ リモート勤務可（必要に応じて出社）

休日/休暇

- ・ 土曜日・日曜日・祝日・夏季休暇・冬期休暇・その他会社で定めた休日
- ・ 有給休暇：入社時点5日、半日単位での取得可

試用期間:

3ヶ月

福利厚生:

- ・ 福利厚生：出産・育児支援制度
- ・ 加入社会保険：健康保険：有、 厚生年金：有、 雇用保険：有 労災保険：有
- ・ 受動喫煙対策：就業中の喫煙不可

その他:

経験業務（以下いずれか、年数問わず）

- 課題解決型のコンサルティング

- クライアントの課題を的確に把握し、最適なソリューションを提案した経験

- 業務系のコンサルティングだと◎

- コンサルティング営業は×

- 会計系システムの営業・コンサルティング

- 会計システムの導入や運用に関するコンサルティングの経験

採用人数:

3名採用したい

選考フロー:

書類選考

一次面接

二次面接

リファレンスチェック

最終面接

(ご希望の際はカジュアル面談も可能です。その場合は書類選考後のご案内となります。)

募集期間:

待遇:

650-950万円

※上限を超える方も、ご相談ください。

優先度:

高い

