



## DIGGLE株式会社

### マーケティングスペシャリスト（オープン）

---

#### マーケティングスペシャリスト（オープン）

---

#### 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>

---

ご経験やご志向に応じて、下記のような業務を担っていただきます。

・プロダクトマーケティング プロダクトごとのGTM戦略やタグライン、訴求内容の策定。マーケティング関連の制作物のディレクション。深い顧客理解のためのデプスインタビュー、マーケティングリサーチなどの企画および実施。データ分析に基づいた示唆出し。

・リードジェネレーション 認知および見込み顧客の創出のための戦略および施策の企画・実行。オンライン広告や媒体メディア、外部イベント協賛、Webサイト改善など。

・コンテンツマーケティング 顧客との接点の最大化および見込み顧客創出のためのコンテンツ制作（オウンドメディア記事、ホワイトペーパー、YouTube動画、LP、メールマガジンなど）

・イベントマーケティング オンライン/オフラインを問わず、見込み顧客の創出および関係性の強化を行う戦略および施策の立案・実行。具体的には、展示会やオフラインイベント、大規模カンファレンス、ウェビナーなど。

・マーケティングオペレーション（MOps） フィールドマーケティングの活動を支援する業務オペレーションの改善。BizOpsと連携し、CRMやMAの活用。投資対効果や施策パフォーマンスを評価するBIダッシュボード構築および管理。

・カスタマーマーケティング 既存顧客に対してエンゲージメントを高めるマーケティング活動の企画および実行。ユーザー会やコミュニティの運営。

## <チームについて>

---

Marketingチームはメンバー5名、マネージャー1名で合わせて6名で構成されています。 予実管理クラウド市場は黎明期であるため、型にはまったアプローチをするのではなく、市場に価値を伝え拡大していくための試行錯誤を高速に繰り返しながら業務を遂行しています。 メンバーの出身は上場電気メーカー、SaaS企業、デジタルマーケティング支援会社、イベントマーケティング会社など、バラエティに富んだ構成となっており、週次・日次単位で各自の知見を持ち寄り、相互に成長し続ける組織を目指しています。

## <やりたいけどできていないこと>

---

ほとんどの企業では予実管理にエクセルやスプレッドシートを利用しており、現状では予実管理システムを導入している企業は1割程度というデータもあります。 そのような状況の中で、DIGGLEは新しいプロダクトを世の中に広めていくことにチャレンジしています。成功するためには、他企業のベストプラクティスを取り入れるだけでなく、DIGGLEにマッチする形に創意工夫してアレンジする必要がある、その仕組みづくりをご一緒いただける方を探しています。

## <ポジションの魅力>

---

- ・急速に成長する「予実管理」の市場にて、マーケティング経験ができる
- ・ある程度の予算と裁量を持って、マーケティング施策に取り組める
- ・1つの分野だけに閉じず、希望に応じてさまざまな分野の施策に携われる
- ・お互いの強み・弱みを補完しあい、チームで大きな成果を挙げられる

### 必須スキル:

- ・事業会社もしくは支援会社における、マーケティング業務の経験をお持ちの方
- ・チームメンバーや他部署と円滑にコミュニケーションができること

### 歓迎スキル:

- ・ おおむね2年以上のマーケティング業務の経験
- ・ BtoBのSaaSにおけるマーケティング業務の経験
- ・ 会計に関する基礎知識（簿記3級程度）がある
- ・ チームをリードして、施策の企画および実行までを担った経験
- ・ マーケティング施策におけるプロジェクトマネジメント経験がある
- ・ 仮説を立てて、数字に基づいた効果測定を行い、改善に取り組んだ経験がある
- ・ SalesforceやHubSpotなどのCRM/SFAを扱ったことがある

**求める人物像:**

- ・ DIGGLEのValuesに共感できる方
- ・ SaaSのマーケティング業務にチャレンジしたい方
- ・ 定量的に物事を考え主体的にPDCAを回せる方
- ・ 関係者を巻き込みながら施策を推進できる方
- ・ 手段先行ではなく、目的志向の方
- ・ どうやったら実現できるかを常に考え続けられる方
- ・ 大きな目標に向かって貪欲に&楽しみながらやり切ることができる方
- ・ 世の中にまだ浸透していないプロダクトを、自ら広めていくことに面白さを感じる方

**給与:**

500-830万円

**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9:00-16:00）
- ・ 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）
- ・ Sales/IS職に関しては週2出社必須

## 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、ストックオプション
- ・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
- ・その他（御社ならではの制度など）：カフェワーク補助
- ・受動喫煙対策：就業中の喫煙不可

## その他:

---

