



DIGGLE株式会社

インサイドセールス(SDR)

インサイドセールス(SDR)

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。

< 募集背景 >

予実管理クラウド「DIGGLE」の市場シェアを拡大するため、SDRチームの体制強化を進めています。企業が予実管理を通じて経営の質を高める未来を目指し、より多くの企業を支援するために、新たなメンバーを迎え入れます。

< 業務内容 >

SDRとして、予実管理クラウド「DIGGLE」のリード育成と商談創出を担当します。インバウンドで得た見込み顧客を適切にナーチャリングし、商談に結びつけることが主な役割です。

●リードの育成：インバウンドリードに対して、顧客のニーズをヒアリングし、関係を構築して商談機会を創出します。 ●ナーチャリング活動：コンテンツやフォローアップを活用し、顧客の関心を引き出しながら、必要に応じた情報提供を行います。 ●セールスプロセスの効率化：アプローチ手法やスクリプトを最適化し、営業フローを標準化します。 ●クロスファンクショナルな連携：マーケティングやカスタマーサクセスと協力し、リード育成の効果を高めるための戦略を共有します。 ●顧客フィードバックの収集：市場動向や顧客の声を集め、製品改善や営業戦略に反映させます。

< チームの特徴 >

ISチームはリーダーを含め8名で構成され、SDRチームは4名でフラットで協力的な環境が特徴です。市場はまだ成長の初期段階にありますが、FP&A（財務計画・分析）を活用した予実管理の重要性が高まっており、DIGGLEはその中心的役割を果たしています。

DIGGLEでは、管理会計の価値を広めるとともに、まだ知られていない潜在的な顧客にもリーチし、市場拡大を目指しています。SDRはインバウンドリードをもとに、見込み顧客を育てて商談へと導く重要な役割を担っています。

< 目標と課題 >

今後は急速に拡大する市場に対応し、SDRの役割をさらに明確にし、エンタープライズから中小企業（SMB）まで幅広い顧客ニーズに応じたナーチャリング手法を確立することが必要です。革新的なプロセスや営業フローを構築することで、成長に貢献するポジションです。

< ポジションの魅力 >

SDRは、顧客の課題やニーズに深く関わりながら、企業の成長を支える重要な役割を果たします。予実管理クラウドを通じて、企業の経営戦略や成長をサポートし、顧客にとって信頼できるパートナーとしての地位を築くことができます。DIGGLEのSDRチームでは、インバウンドリードを活用し、質の高い商談機会を創出することで売上への貢献度が高い業務を経験できます。

まだ発展途上にあるチームのため、組織の成長を自ら推進するやりがいを感じられる環境です。市場のリアルなニーズに触れながら、迅速に対応するスキルを磨き、自身のキャリアアップに直結する経験を積むことができます。

インサイドセールスの経験があっても、SaaS業界や会計領域に不安を感じる方でも安心です。DIGGLEでは、充実した研修制度と手厚いフォロー体制を整えており、しっかりと基礎を固めた上で業務に臨めます。

私たちは、戦略的に市場を切り開き、新しいビジネスチャンスを生み出していく意欲的なメンバーを募集しています。あなたの行動力と創造力を活かし、一緒に成長していきましょう。

<参考記事>

<https://note.com/diggle/n/nc0f5ec608b52>

必須スキル:

SaaS商材/TheModel型のセールス経験（IS/FSなど）をお持ちの方

歓迎スキル:

- ・ 会計・予実管理知識

求める人物像:

- ・ 顧客に価値を届けるためにチームの垣根を越えて結果責任を共有できる方
- ・ スピード感や大きな変化を楽しみながら働ける方
- ・ 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
- ・ できることや当たり前だと思うことに対して高い基準をお持ちの方
- ・ 常に思考し、先回りして業務に取り組むことができる方

<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:

500万円～700万円

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
- ・ 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:

▼ターゲットイメージ（25/08更新）

IS職のメンバー採用が順調に推移したため、一度ターゲットを絞って採用活動をさせていただきたいです。

- ・ 近い将来、FSを見込める即戦力層
- ・ ISリーダークラス の募集として検討しています。

ターゲット:

※以下のようなペルソナですと、年収600万円を約束できるレベル感です。

- ・ 年齢：26～35歳
- ・ 法人営業経験年数：2～5年（平均：3年）
- ・ 扱ってきた商材：IT／SaaS／人材／金融／コンサルなど
- ・ 扱った商材単価：年間契約100万円以上が多い
- ・ 学歴：日東駒専
- ・ 目標達成率（月次／四半期）平均達成率90～110%
- ・ その他：直近1年以上の勤務（短期離職ではない）

【内定実績】

- ・ 社会人3年目以上、(30歳未満)
- ・ 有形無形問わず、toBの営業経験（BDR/SDR）
↳ マッチする業界：SaaS、金融・情報・人材
↳ マッチしない業界：SMB向け、特に飲食・不動産・保険・建設など
- ・ スタンス
↳ 馬力のある人。自分でゴリゴリ進めてくれる人。目標に対してストイックな人。
↳ 自分で工夫できる人。

採用人数:

2

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

※場合によってはカジュアル面談も可能です。(その場合書類後のご案内になります)

募集期間:

2025年中

待遇:

500万～700万

優先度:

高い

