



## 株式会社Sales Marker

### BtoBマーケティング（イベント企画・運営）

---

#### BtoBマーケティング（イベント企画・運営）

---

##### ●ペルソナ例：

---

- ・ SaaSやスタートアップ企業で事業計画や戦略を踏まえてイベントを企画・推進をされてきた方
- ・ 営業経験⇒マーケ/事業開発にキャリアを広げていてこれからマーケをやりたい方

※採用ペルソナについては候補者の方にお会いしながらブラッシュアップしていきたいと思っておりますので、幅広くご紹介をいただけますと幸いです。

##### ■採用目標

---

#### 2025年7月入社

---

##### ■選考フロー

---

書類選考 → 一次選考 → 二次選考 → 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

※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500万円～900万円

---

#### ☐月給416,666～750,000円

---

・ 基本給310,638～559,149円

・ 残業代106,029～190,851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、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。

##### 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:

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:

## 仕事についての詳細

### 仕事概要

当社は、「すべての人と企業が、既存の枠を越えて挑戦できる世界を創る」をパーパスに掲げ、テクノロジーとデータを活用して、迅速かつ最適な意思決定を支援するスタートアップです。インターネット上の検索行動から得られる顧客の「インテントデータ（興味・関心の兆し）」を活用し、AIが最適なアプローチを自動で提案・実行するプロダクトを展開しています。営業、マーケティング、新規事業開発、採用など、幅広い領域での課題解決を支援しています。

現在は以下の3つのプロダクトを中心に事業を展開しています。

#### ■Sales Marker（セールスマーカー）

企業の検索行動データをもとに、購買意欲の高い企業を特定し、最適な営業先に効率的にアプローチできるBtoBセールス支援SaaSです。海外で主流となりつつある「インテントセールス」を国内市場にいち早く導入し、SaaS企業の成長指標「T2D3」の2倍のスピードで成長しています。国内SaaS最速でARR30億円を突破し、現在も急成長を続けているプロダクトです。

#### ■Recruit Marker（リクルートマーカー）

Sales Markerのインテント技術を採用領域に応用し、個人の「実現したいキャリア（キャリアインテント）」をAIで読み解き、企業の採用ニーズとマッチングを行います。従来の「数に頼るスカウト」から脱却し、"いま最も接点を持つべき人"と適切なタイミングで出会える採用体験を実現します。

■Marketing Marker（マーケティングマーカー） マーケティング活動の全体最適を実現する、インテントマーケティングSaaSです。従来のMAツールや広告ツールでは取得できなかったインテントデータを活用し、自社に関心を示している未接点企業や潜在リードを可視化します。認知・ブランディングから商談化までのプロセスをデータドリブンに支援し、マーケティング活動のROI最大化を実現します。

### 業務概要

当社は、Sales、Marketing、Recruitといった複数領域において、検索行動を起点とした「インテントデータ」による革新的な意思決定手法を提供しています。本ポジションでは、単なるイベント運営にとどまらず、私たちの事業とプロダクトの新たな価値を市場に提案し、認知とニーズを創出するプロモーション・ブランディングを担っていただきます。

各プロダクトと事業戦略に基づき、「誰に・なぜ・何を届けるか」を戦略的に設計し、最適な情報接点を創出することがミッションです。単なる集客やリード獲得にとどまらず、市場の常識を塗り替え、プロダクトの存在意義を拡張していく役割を期待しています。

### 具体的な業務内容

事業戦略とプロダクトの価値提供に基づく、イベント・セミナーのテーマ設計と企画立案 自社イベント、協賛イベント、カンファレンス、外部登壇を通じた効果的なリード獲得と商談創出の実現 イベントコンテンツの企画と改善を目的とした営業・カスタマーサクセス・プロダクト部門との連携 イベントの円滑な運営とゴール達成のためのプロジェクトマネジメント オンライン・オフラインイベントの制作ディレクション、集客施策の実行、当日運営

### 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。

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。全メンバーが全員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(現状は週2出社推奨です)

●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。）

必須スキル

BtoB領域で、顧客課題を起点とした企画や施策の立案・実行に携わった経験（例：イベント・ 세미나企画、事業企画、営業企画、コンテンツ設計など） 社内外のステークホルダーと連携し、事業成長を目的とした施策・プロジェクトを推進された経験

歓迎スキル

下記いずれかのご経験をお持ちの方

法人営業の経験があり、マーケティング領域に強い関心をお持ちの方 マーケティング領域での企画立案やリード獲得の経験をお持ちの方 SaaS業界または急成長フェーズのスタートアップでの業務経験をお持ちの方

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

---

