



DIGGLE株式会社

ABM スペシャリスト

ABM スペシャリスト

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。

＜募集背景＞

予実管理クラウド『DIGGLE』のマーケットへのさらなる浸透を図り、急速に拡大する市場ニーズに対応して成長を加速させるため、新たなメンバーを募集します。企業が予実管理を通じて未来の経営の質を向上させることを目指し、多くの企業の支援を行っていきます。

＜業務内容＞

予実管理クラウド「DIGGLE」の営業担当として、以下の業務を中心に担当していただきます。

- 注力大手顧客の開拓

：注力の大手顧客へのアプローチを行い、電話やメールを活用してヒアリング・ニーズの発掘を行います。アポイントの創出は架電に限らず、展示会やSNSを通じたもの等多様なアイデアを採用し獲得を図ります。 - 既存顧客のフォローアップ、横展開：タッチポイントのある顧客に対してアプローチし、関係性の強化と商談創出を目指します。

- 商談後のチーム連携

：商談をエンタープライズセールスへ引き継ぎ、適切なトスアップを実施します。 - アカウントプラン、パワーチャートの作成：エンタープライズセールスとともに注力大手顧客の案件において、組織図の作成や2-3年程度のスケジュールと攻略プランを作成します。

＜ポジションの魅力＞

ABMチームは、顧客企業のビジネス戦略に対する深い理解が必要で、単なる営業職ではなく、企業の成長をサポートする戦略的な役割を担います。新たな市場を開拓し、プロセスを構築することで、キャリアアップと自己成長を実現できるポジションです。私たちは、戦略的に市場を切り拓き、積極的に新しいビジネスチャンスを見出していけるメンバーを募集しています。あなたのアイデアと行動力を活かし、共に次のステージへ挑戦しましょう。

＜チームについて＞

ABMチームは現在1名で、組織の拡大と市場開拓に積極的に取り組んでいます。DIGGLEの提供する予実管理クラウドは、市場の中心的存在となるべく、ABMスペシャリストが注力大手顧客の開拓を先導しています。ABMチームの役割を整理し、大手顧客ニーズに対応する営業手法を開発することが目標です。特に新しいアプローチの導入やプロセスの仕組み化が求められます。

必須スキル:

以下いずれかの経験

- 大手企業への法人営業 or BDRの経験（業界問わず）

歓迎スキル:

- toB SaaSプロダクトの営業経験

- BtoBマーケティングの経験や関連する手法における知見

- 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:

550万円～900万円

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:

