



株式会社Sales Marker

【フィールドセールス】新しい採用のスタンダードを広げるSaaSセールス - Recruit Marker

【Sales Marker】フィールドセールス

他、以下のご経験がある方などと一緒にさせていただきたいです。

- ・年間ノルマや年間売上目標を連続的に達成した実績経験
- ・売上向上ソリューションの経験がある方

■書類選考 → 一次選考 → 二次選考 → 三次選考 → 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

■年俸550～1,200万円

□月給458,333～1,000,000円

・基本給341,702～745,532円

・残業代116,631～254,468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

職種 / 募集ポジション

【Sales Marker】フィールドセールス

求人タイトル:

【Sales Marker：フィールドセールス】急成長SaaSで営業経験を武器に市場を変革しませんか？

雇用形態:

正社員

契約期間:

期間の定め無し

給与:

年収 5,000,000 円 - 13,000,000円

成果に応じたインセンティブ支給あり

※あくまでも目安であり、ご本人のご経験・スキルを考慮の上、決定いたします。

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

勤務時間:

- ・ハイブリッドワーク
- ・フルフレックスタイム制

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

私たちは、海外では主流な「インテントセールス」という新しい営業手法を実現するSaaS『Sales Marker(セールスマーカー)』を提供しています。

「インテントセールス」とは、インターネット上の検索行動データを分析し、自社サービスに対してニーズのある企業や購買意欲のある企業を探し出し、アプローチをかける手法です。アメリカでは既に2017～2018年頃から多く取り入れられている営業・マーケティング手法ですが、日本ではインテントデータを活用した営業はまだ黎明期です。

営業活動において、数多くの企業が以下のような課題に直面しております。「時間をかけて営業先をリストアップしているが、タイミングが合わず契約に結びつかない」「事前に顧客ニーズが把握できず、契約に結びつく提案が出来ていない」

日本社会で長年恒常的に行われてきた非効率な営業活動を打破し、顧客ニーズとタイミングにヒットした提案ができる「Sales Marker」が大きな注目を浴びています。

2021年7月の創業以来、スタートアップとしては最速クラスでARR15.4億円に到達し、グローバルに見てもほかに類を見ない速度で急成長を遂げております。

サービスローンチから2年で、日本を牽引する数々のエンタープライズ企業を含め、500社以上の企業様に導入をいただきました。

参考記事：創業2年半でYoY事業成長率900%を実現！ インテントセールスで事業拡大を支援するSales Markerの経営手腕と創業秘話 https://jp-startup.jp/articles/12009/?_fsi=W96puxLN

参考動画：【新規顧客開拓の3つのムダ】営業プロセスを効率化せよ/顧客ニーズをリアルタイムに把握/AIで自動営業/日本初のインテントセールス支援 <https://www.youtube.com/watch?v=4dmQ22m4qjM>

今後更なる急成長を遂げるべく、本ポジションでは「Sales Marker」のフィールドセールスをご担当いただきます。

業務概要

BtoBセールスを行っている企業向けに、従来の営業リストを活用したアウトバウンド営業プロセスにおける課題を解決する自社プロダクトを提案頂きます。クライアント様の業種は多岐にわたり、中小企業様から大手企業様まで幅広くご提案していただきます。提供者でありながら、自社プロダクトを日頃から活用していくので事業開発のような動きも担えるのが特徴的です。

具体的な業務内容

営業活動のイメージ：初回商談→継続商談→受注（商談機会はISにて獲得/受注後はコンサルチームに受け渡し）顧客の業界業種や規模感に合わせた、各種アカウントプランニング

自社プロダクトOrchaを活用して資料作成

自社プロダクトSales Markerを活用した商談分析及びプロダクトのフィードバック

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。

必須スキル

下記いずれかのご経験をお持ちの方

年間ノルマや年間売上目標を連続的に達成した実績経験

法人営業またはコンサルティング業務経験

成長思考：短期間で必要な知識とスキルをアップデートするマインドセット

歓迎スキル

アーリーフェーズのスタートアップでの就業経験

サービス立ち上げ期（リリース～改善）のご経験

営業チーム/マネジメントのご経験

売上向上ソリューションの経験がある方

コンサルティング領域の実務経験

求める人物像

弊社のPurpose、Valueに共感し体現いただける方

<Purpose>

全てのひとと企業が、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

