



oRo co.,ltd.

株式会社オロ

Semrush エンタープライズセールス（東京）

Semrush エンタープライズセールス

下記月収は月20時間分の固定残業代を含みます

43.4万円(固定残業58,040円)～70.9万円(固定残業94,800円)

下記月収は月40時間分の固定残業代を含みます

71.0万円(固定残業167,480円)～75.0万円(固定残業176,920円)

（いずれも超過分は時間外勤務手当を支給）

※保有されるスキル・経験・能力により優遇、相談の上で決定します

勤務地:

東京都目黒区目黒3-9-1 目黒須田ビル

JR・東京メトロ南北線・都営三田線 目黒駅 徒歩10分

勤務時間:

9:30~18:30（実働8時間 / うち休憩1時間）

休日:

<休日>

・通常 完全週休2日制（土、日、祝日、年末年始）

年間休日数：123日

<休暇>

- ・夏季休暇：5日間（6月1日~10月31日までの間で取得）
- ・年次有給休暇：初年度10日間付与
- ・慶弔休暇
- ・生理休暇
- ・産前産後休暇
- ・育児休業

福利厚生:

- ・副業可（申請、許可は不要）
- ・Oron（社内のコミュニケーション活性化のためのGreeting Point制度）
- ・Make The Vision/Venture Program（新規事業を継続的に創出するための制度）
- ・同好会制度
- ・教育研修奨励金制度
- ・資格一時金制度
- ・キャリアトランスファー
- ・海外赴任立候補制度
- ・各種保養施設

加入保険:

雇用保険、労災保険、健康保険（関東ITソフトウェア健保組合）、厚生年金

受動喫煙対策:

事業所内禁煙・「屋内の受動喫煙対策」あり（屋内/屋外喫煙室あり）

手当など:

- ・従業員持株会制度：奨励金50%を支給
- ・通勤手当：実費支給（上限30,000円/月）
- ・近隣手当：事業所から3km以内居住で月30,000円 ※管理職除く
- ・扶養手当：18歳未満の扶養家族（子ども）1人につき、10,000円/月
- ・技能資格手当：TOEIC850点以上/中国語検定準一級もしくはHSK検定6級以上で、10,000円/月
- ・非喫煙者手当：非喫煙者の従業員が申請すると、1,000円/月
- ・健康促進手当：1日平均8,000歩以上歩いた従業員に1,000円/月
- ・休日出勤手当
- ・深夜勤務手当

- ・ 外勤手当
- ・ 出張手当
- ・ 単身赴任手当
- ・ 社員紹介奨励金

選考フロー:

1.書類選考

2.面接2~3回 + テスト

3.内定

※面接担当：現場マネージャー（一次）、事業部長or役員（二次~三次）

※テストは職務遂行適性を測るもので、参考評価として扱います

※各選考の所要時間は、1時間~2時間程度です。

その他:

【就業の場所の変更の範囲】

会社の定める場所

【従事すべき業務の変更の範囲】

当社業務全般

仕事についての詳細

仕事内容

我々のチームは『Semrush (セムラッシュ)』の日本国内における総代理店として、セールス、マーケティング、カスタマーサクセス事業としています。Semrushは、マーケティングツールとして世界No.1の地位を築いており、企業のWebマーケティング全般に活用できるSaaSです。

Semrushの拡販、活用支援を通じて、日本のデジタルマーケティングレベルの底上げを支援するチームとなることをミッションとしています。

本ポジションはエンタープライズ企業を対象としたセールスを担っていただきます。クライアントの課題抽出・提案の準備に加え、複数部門・意思決定者が関わる複雑な購買プロセスを適切にコントロールしつつ課題解決に導きます。

Semrushは、世界150か国以上、100万社以上の企業と1,000万人以上のマーケターに利用されている、SEO分析、広告運用支援、SNS分析、競合調査といった多様な機能を一つに集約した、世界基準のオールインワン型マーケティング分析ツールです。 海外ではeBayやBooking.com、日本国内ではJTBやLIXILなどの有名企業を始めとし、事業会社から広告代理店、コンサルティング会社など多彩な業種・規模の企業に採用されています。

キーワード戦略の精緻化、広告ROIの改善、SNS施策の最適化、競合優位性の確立まで、マーケティングの戦略立案から成果検証までを一気通貫で支援します。 他社ツールと比較しても、対応可能な検索エンジン・地域の幅広さ、更新頻度の高いデータ、SEOから広告・SNSまで横断的に分析できる包括性が強みです。

直近従来の顧客基盤の拡大に加え、大手企業向けのエンタープライズセールスを強化しています。成長過程にあるチームのため、様々な変化に対応し、チャレンジングな環境で力を試したいという方を歓迎いたします！

具体的な業務内容

■ 主な業務

Semrush本国のメンバーと連携し、営業戦略の立案から具体的な戦術への落とし込み、マーケティング・営業活動にまで幅広く携わる機会があります。

■ その他にお任せする可能性のある業務

- ・アウトバウンドでの大手企業へのアウトリーチ→商談→提案→受注までの一連の営業活動

仕事のやりがい・得られるもの

- ・顧客の課題を考え、仮説立てし、解決への道筋を描く経験
- ・多種多様な業種・業態・規模のWebマーケティングに向き合う経験
- ・顧客が Semrush に喜びを感じ、ワクワクする瞬間に出会える体験
- ・圧倒的な実力、スピード感で進化するプロダクトを、事業としてグロースさせる経験
- ・世界No.1クラスのツールを作っている組織 (= Semrush) と、日本国内唯一のパートナーとして密に働ける経験
- ・まだ小規模で成長途上のチームのため、自分の意見・考えが直接チーム作りや組織拡大に反映される環境
- ・SEO、SNS運用、デジタル広告など、デジタルマーケティング全般の広範な知識

仕事の環境

配属想定部署の雰囲気

メンバー：6名

- ・Sales：4名
- ・CS：2名

【グループの雰囲気】

少人数かつ成長過程のグループのため、上意下達ではなく、自分たちの意見を出し合いながら、組織の形をつくっていくことができる環境です。シーンによって、フランクな雰囲気もあれば、ひたむきに集中、といった雰囲気もあります。CSメンバーは割と職人気質かもしれません。中途入社と新卒入社はの比率は半分程度で、別け隔てなく目標に向かって業務に邁進しています。

受け入れ体制

チームリーダーと先輩社員がオンボーディングの支援を行います。業務に必要な研修を通して、WebマーケティングおよびSemrushの知識・活用方法を理解していただきます。

求める人物像

必須条件（能力・スキル・経験）

法人営業経験（3年以上）

優遇条件（能力・スキル・経験）

SEOに関する知識、経験 Google広告運用に関する知識、経験 営業やマーケティングに関する知識、経験

SaaS製品の営業経験

広告媒体・マーケティングツールの営業経験

Fit&Gap、コンサルティングを伴う営業経験 TOEIC 750点以上もしくはTOEFL iBT 70点以上

※その他英語のスピーキング・ライティングを必要とする実務経験は内容により優遇

こんな方とぜひ一緒に働きたいです

相手の立場や課題を理解し、信頼関係を築きながら柔軟に対応できる方 自ら目標を掲げ、成果に向けて粘り強く挑戦することができる方 数字や事実をもとに状況を分析し、冷静に判断して最適な提案につなげられる方 新しい知識や情報の習得に前向きで、マーケティングやデジタル技術を活かした提案活動に意欲を持てる方

会社名

株式会社オロ

代表者:

代表取締役社長執行役員 川田 篤

設立年月日:

1999年1月20日

従業員数:

単体314人/連結554人(2024年6月30日現在)

本社所在地:

〒153-0063

東京都目黒区目黒3-9-1 目黒須田ビル

事業内容:

クラウドソリューション事業

マーケティングコミュニケーション事業

会社についての詳細:

オロについて

オロは“Technology × Creative”をスローガンに、テクノロジー・オリエンテッド・カンパニーとして、最先端の技術分野に挑戦し続け、企業のトップマネジメントが抱える課題に対して、企業価値を最大に高めるソリューションを提供しています。

■クラウドソリューション事業

「ホワイトカラーの生産性向上を支援する」をミッションに、コンサルティングとクラウドSaaS ERP ZACの提供を通じて、企業が直面する経営課題を解決へと導き、業務の効率化や生産性の向上を実現します。

■マーケティングコミュニケーション事業

「デジタルクリエイティビティの追及によりビジネスを革新する」をミッションに、テクノロジーとクリエイティブの力で、マーケティングの効果を最大化。あらゆるコミュニケーション設計によりクライアント課題を解決へと導き、マーケティングROIの向上を実現します。

2つの事業を通じて、企業のトップマネジメントが抱える課題に応え、その企業価値が最大に高まるような未来を実現します。

この求人候補者を紹介

