



株式会社Sales Marker

オペレーション企画・Business Operations (BizOps)

オペレーション企画 / Business Operations (BizOps)

年収応相談

※面談などを通して前職を考慮しながら弊社グレードを考慮して決定しております。

勤務地:

リモートワーク可能

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:

6ヶ月（試用期間中の条件変更なし）

仕事についての詳細

会社概要

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しきれず、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、400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 Maker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」のインテントセールスコンサルタントをご担当いただきます。

業務概要

事業成長をオペレーション面から支えるOps企画担当を募集します。プロダクト、セールス、カスタマーサクセス、バックオフィスと連携しながら、業務プロセスの最適化、データ活用による意思決定支援、業務改善施策の立案・実行をリードしていただきます。

具体的な業務内容

各部門横断の業務課題の洗い出しと改善企画の立案・推進

セールス/コンサルティング/サプライチェーンなどの業務プロセス可視化・標準化・自動化 業務フローに関わるSaaSツール（CRM、SFA等）の導入・運用設計 オペレーション関連のドキュメント作成・運用（SOP、ワークフロー等） 戦略プロジェクトの推進（新規事業、事業再編、コスト削減施策など） 部門内ナレッジや事例の整理・体系化、および発信

必須スキル・経験

コンサルティングファーム、事業会社企画部門、または営業企画等での企画立案・推進経験（2年以上） 課題発見力と仮説構築力、業務改善に向けた構造的思考力 Excel / Google Sheets 等によるデータ処理・分析スキル

複数部署を横断するプロジェクトマネジメントの経験

論理的なドキュメント作成・プレゼンテーション能力

歓迎スキル・経験

B2Bセールス・マーケティング領域での実務経験

新規事業・サービス開発における企画経験

組織立ち上げ期における業務設計や仕組み化の経験

CRM、MAツール、Salesforceなどの活用経験 業務マニュアル、SOPの作成や運用経験

求める人物像

弊社のValue & Missionの共感いただき体現できる方 営業や顧客支援の価値を本質的に理解し、変革に挑戦したい方 「どうすればもっと良くなるか」を常に考えられる改善志向のある方 チームプレーを重視し、部門の成長に主体的に関わっていける方

不確実性の高い状況下でも主体的に動ける方

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。一部のクライアント企業様に訪問をし、打ち合わせを行うことがあります。

●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。）

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

