



## FANTAS technology株式会社

### 営業企画リーダー候補

---

※非管理職採用の場合は、みなし残業代51900円～（25時間分）を含む。 25時間を超える残業代は別途支給。

※給与はスキル・ご経験・直近年収等を考慮の上、決定します。

**【昇給】 年2回**

---

**【賞与】 年2回（6月・12月）**

---

**<想定年収>500万～700万円**

---

**勤務地:**

**東京都渋谷区恵比寿4-3-8 KDX恵比寿ビル4F・5F**

---

**JR・地下鉄各線「恵比寿駅」より徒歩1分**

---

**勤務時間:**

**10:00～18:30**

---

フレックスタイム制有、コアタイム12:00～15:30 標準労働時間 1日7.5時間、休憩60分

※時短勤務も相談可能

**休日・休暇:**

完全週休2日制（土、日）

祝日

---

夏季休暇

---

年末年始休暇

---

有給休暇

---

慶弔休暇

---

リフレッシュ休暇（勤続3年で5日間の特別休暇を付与）

---

積立休暇

---

福利厚生:

- ・各種社会保険完備（健康保険、厚生年金、雇用保険、労災保険）
- ・交通費支給（当社規定に準じる）
- ・ランチ代補助（提携店に限りランチ代を一部補助）
- ・健康診断グレードアップ
- ・家賃補助（当社借上げ社宅にお住まいの方のみ）
- ・資格手当（宅地建物取引士等）
- ・資格取得支援

▼詳しくは下記をご確認ください

---

<https://fantas-tech.co.jp/recruit/culture/>

試用期間:

3か月 ※条件面の変更なし

---

変更の範囲:

職種：会社が定める業務

---

勤務地：会社の定める営業所

---

選考フロー:

## ▼書類選考

---

## ▼一次面接

---

## ▼webテスト

---

## ▼最終面接

---

※面接回数、フローは多少前後する可能性もございます。

※面接はオンラインでの実施も可能です。(最低1回は来社でのご面接をお願いしております)

※当社では応募者様の同意を得た上で、最終選考までの間にリファレンスチェックを実施しております。実施前に人事より別途ご案内させていただきます。

## 仕事についての詳細

### 仕事内容

---

当社の「売上拡大の要」である営業部門の目標達成を目指して、データ集計～分析～戦略立案を行なっていただきます。様々な角度から営業部門をサポートできるよう、SaaSツール（Salesforce・Marketo・BIツール等）を活用し、PDCAを回しながら一緒にブラッシュアップしていきたいと考えておりますので、ぜひあなたのご経験・知見を活かして、当社の「成果最大化」に大きくインパクトを与えてください！

### 具体的な業務内容

---

・営業の成績分析/戦略検討 →SaaSツール（Salesforce、Marketo、MotionBoard Cloud等）とExcelを使用しながら、

### 営業戦略の方向性を経営陣と検討していきます

---

当社の「売上拡大の要」となれるよう、データに基づいて、様々な角度から営業部門をサポートしてください

・SaaSツールの導入提案～選定～設計～保守・運用 →現在導入されているもののほか、どのSaaSツールが当社にマッチしているか、

### 常にPDCAを回しながら検討・導入提案をしていただきます

---

また「Salesforce」を基盤に、他のSaaSツールを繋ぐ方法や、

### 各ツールの役割の分担も含めてご担当いただきます

---

・その他営業企画業務

## →データ入力/確認などのルーティーン業務もお任せします

---

※ご経験に合わせて、マーケティング部門のCRM業務もお任せしたいと考えております！

## この仕事の魅力

---

IT人材としてキャリアを伸ばしやすい会社のフェーズとシステム環境

「常に最新のトレンドに目を光らせ、当社にマッチしそうなものはどんどん取り入れる」、それが当社の現在のフェーズです。不動産テックベンチャーですので、「これは当社に合いそうだ！」と思ったツールはぜひ積極的に提案してください。メンバーの提案をしっかりと取り入れる管理職ばかりですので、スピード感を持ってあなたの「IT人材」としてのキャリアを作ることができます。

営業部署とマーケティング部署の架け橋として介在価値を見出せる

当ポジションでは、マーケティング部署と協働しながら、「どうすればもっと売上を最大化できるか」を検討していきます。どこを改善すべきなのか、どこをもっと伸ばせそうか、営業部署の視点とマーケティング部署の双方の視点を活かしていくことで、部署を超えた経験・スキルを身につけることができます。

## 経営陣へ提案ができる/FBがもらえる成長環境

---

当ポジションでは、営業の売上を分析し、営業戦略の方向性を経営陣と検討していきます。経営陣に直接提案できる機会が多いだけでなく、しっかりとその都度FBをもらうことができるので、PDCAをスピード感持って回すことができます。当社の「売上拡大の要」として、ガンガン経営陣に提案していきましょう！

## 応募資格

---

### 必須条件

---

- ・営業企画職のご経験をお持ちの方

### 歓迎条件

---

- ・SaaSツールの知見をお持ちの方（サービス提案・ツール選定・設計・保守・運用など）
- ・Salesforceの設計および保守の経験をお持ちの方
- ・BIツール/MAツールの使用経験をお持ちの方
- ・SQLなどのデータベース言語の知見/使用経験をお持ちの方
- ・Excelを使用したデータ分析業務の経験をお持ちの方

## 求める人物像

---

- ・新しいことへのチャレンジ/新しい知識の吸収が好きな方
- ・さまざまなデータを集める/分析することが好きな方
- ・分析結果から改善案や戦略案を検討することが好きな方
- ・数字を扱う業務に抵抗感がない方

## 募集背景

---

弊社は「不動産マーケットに、スマートな常識を打ち建てる。」というビジョンの実現を目指し、不動産テック領域で様々な事業を展開しています。例えば、スマホで1口1万円から始められる不動産投資型クラウドファンディング「FANTAS funding」や、空き家や中古物件の流通促進を目的としたプラットフォーム「FANTAS repro」など、これまでの不動産業界の枠にとらわれない、新しいサービスを生み出してきました。

こうしたサービスの成長に伴い、当社では顧客管理システムを「Salesforce」へ完全移行し、すべての情報を各部署で共有しやすいように業務改善を進めています。

様々な角度から営業部門をサポートできるよう、SaaSツール（Salesforce・Marketo・BIツール等）を活用し、PDCAを回しながら一緒にブラッシュアップしていきたいと考えておりますので、ぜひあなたのご経験・知見を活かして、当社の「成果最大化」に大きくインパクトを与えてください！

## 会社名

FANTAS technology株式会社

代表者:

代表取締役 國師 康平

---

設立:

2010年2月22日

---

資本金:

1億円

---

社員数:

141名（2025年4月1日時点）

---

本社所在地:

<Head Office（東京本社）>

---

東京都渋谷区恵比寿4-3-8 KDX恵比寿ビル4F・5F

---

（※受付は 5F へお越しください）

---

会社についての詳細:

## リアルとテクノロジーを掛け合わせた不動産テック事業

---

私たちは、人のチカラとテクノロジーを掛け合わせることで、これまでの不動産業界の枠にとらわれない、新しいサービスを生み出してきました。

不動産取引をもっと身近なものにしたい。ユーザーにとって開かれたマーケットを創りたい。その想いを実現すべく、これからも新しい不動産取引のありかたを模索し、成長していきます。

## TOP MESSAGE

---

### 事業内容

---

不動産の売却ユーザー、購入ユーザー、投資ユーザー等をオンラインでマッチングする「FANTAS platform」事業を中心に、リアルとテクノロジーを掛け合わせた不動産テック事業を展開しています。

オンラインとオフラインを融合する※「FANTAS platform」事業

- ・AIを活用した不動産/金融領域におけるマッチングサービス
- ・カスタマーサクセスを重視したクラウド型資産管理アプリの提供
- ・メディア事業（資産形成、運用をテーマにしたメディア、セミナー運営、投資家向けメディア、イベント運営）

※Online Merges with Offline（OMO）

### 各サービスの詳細はこちら

---

---

