



株式会社Speee

営業企画（リアル産業DX領域・事業部採用用）

営業企画（リアル産業DX領域・事業部採用用）

基本情報

仕事概要:

- ・ DX事業本部にて、社内の営業組織の支援を第一目的としつつ、業務フローや事業における課題を抽出し、その解決、ひいては事業成長のためのキーとなる営業組織改革を担います。
- ・ 複雑化しやすい業務フローの整理はもちろん、営業支援を起点としながら事業成長を担う重要なポジションです。

DX事業本部においては既存事業・新規事業が多数併存していますが、どのサービスにおいても改革や変革を止めないという思想があり、既存のやり方でよいという考え方がありません。またサービス拡大のペースが早いゆえ、業務フローの改革も常に必要です。営業企画業務を通して、新機能開発の実装や事業企画業務を行うケースも多く、将来的にプロジェクトオーナーや事業責任者としてアサインされるケースもあります。（本ポジション経由で、入社後1.5年で新規事業責任者になった事例もあります。）

具体的には

- ・ 営業活動の支援：通常業務フローのブラッシュアップ、効率化改善、営業サポートスタッフの支援
- ・ 事業発展のための業務改革：事業戦略の策定支援、既存業務フローの課題抽出→解決、営業システムのリプレイスのためのディレクション、業務フローの抜本改善、etc

<所属部署>:

デジタルトランスフォーメーション(DX)事業本部について

- ・ リアル産業に対してデータやテクノロジー、Webの力を使って、バリューチェーンのモダン化・再構築を進めています。
- ・ 最先端のテクノロジーを用いた独自アルゴリズムで、データを蓄積・解析・学習するAIにより新しい体験を実現。
- ・ 不動産、リフォーム領域については、最後発ながら業界No.1となるサービスとなりました。

・直近はヘルスケア業界にも参入。今後も参入業界を広げていく予定です。

・リアル産業のDX化においては、単一サービスのみでは実現が難しいため、Webプラットフォーム・SaaS・コンサルティング等の新規サービスを継続的に投入中。

※ブランドステートメント「DXDemocracy」の紹介 <https://speee.jp/news/1841/>

※参入産業：ヘルスケア、リフォーム、不動産、土地活用、介護・福祉、中古車

【Point！】全キャリアパスとも、既存社員において既に昇進／昇格／異動実績があります。

▽スペシャリティ系

・CSリーダー/MGR→新規事業のCS部隊立ち上げ→CS部門統括部長

▽組織開発系

・CSリーダー/MGR→組織開発（HR）系MGR

▽ゼネラル系

・CSリーダー/MGR→新規/既存事業責任者

・CS→マーケティング担当→マーケティング責任者

・CSリーダー/MGR→全社経営企画

▽事業本部異動

・CSリーダー→MI（デジタルマーケ）事業への異動

など、縦にも横にも斜めにも、キャリア開発が可能です。

必須スキル:

・営業企画やシステム企画等の業務改善を通じて、事業成果の成長に寄与した経験がある方

歓迎スキル:

・Web/IT/Tech業界でのキャリアを伸ばしたい方

・20代のうちにキャリアを積み上げ、30代で大きな挑戦に臨みたい方

・将来的に新規事業開発にトライしたい方

・20代や30代前半で、事業責任者ポジションに挑戦したい方

求める人物像:

・アーリーフェーズの事業にて、腕試しをしたい方

- ・成長産業に身を置き、成長速度を加速させたい方

給与:

想定年収

400～750万円

給与構成

- ・月額給与×12ヶ月＋賞与
- ・昇給：年2回（半期ごと）

※求人票に記載の年収はあくまでも目安であり、経験・能力を考慮の上で最終決定を致します。

月額給与内訳

- ・基本給：205,000～,385,000円
- ・業務手当：71,000～133,000円（時間外労働45時間相当分）※超過分は追加支給

勤務地:

東京都港区六本木3-2-1 六本木グランドタワー35階・39階

雇用形態:

勤務体系:

試用期間:

福利厚生:

その他:

