



キャディ株式会社

営業企画／リーダー候補

営業企画/リーダー候補

紹介した候補者数

0人

選考中の候補者数

0人

最終更新日時

2025/08/28 13:58

採用情報

職務内容

募集背景

当社のAIデータプラットフォームは、現在日本を含むグローバル4カ国で「T2D3」を超える爆発的な成長を遂げており、将来的には世界中で利用されると想定しています。製造業という巨大市場に対し、SalesforceやSlackに代表されるような「日本初・グローバルSaaS」になるべく導入拡大中です。

今回募集するのは、「営業企画」職としてキャリアをスタートし、将来的に様々な部門で活躍していただく、若手ポテンシャル人材です。

職務内容

「営業企画職」として、当社のサービスをより多くの企業に正しく認知してもらえるよう、営業チームを支援する業務となります。入社直後は、新入社員トレーニングやロールプレイ設計、営業ナレッジ整備など、ジュニアメンバーの立ち上げを加速させる業務からスタートしていただきます。ただし、これはあくまで入り口にすぎません。顧客課題を深く理解し、複雑性の高い商材をどう“再現性のある営業プロセス”に落とし込むかを考え、実行していくのがこのポジションの本質です。

当社の営業スタイルは他社とは大きく異なります。単にカタログをもって案内するのではなく、顧客課題をヒアリングするだけでもありません。CADDiのサービスを利用することで変化するであろう顧客の未来像を提案する。それは、ガラケーしか知らないユーザーにスマホを提案するのと同じように、課題を聞くのではなく、スマホを利用した時の生活の変化を提案するものです。その違いをご自身でも実感し、当社のキャリアをスタートしていただきたいと思います。

<具体的な仕事内容>

新人営業の立ち上げりを加速させるオンボーディングプログラムの企画・実装 ロールプレイ設計や営業トークスクリプト、提案事例などのコンテンツ整備 SalesforceやSlackを活用した営業プロセスの改善／ナレッジシェア仕組み化

顧客折衝や商談同席を通じた「勝ち筋」の発見と横展開

<将来的にお任せしたい>

営業データを活用した生産性分析／改善プロジェクトの企画

勝ちパターンの標準化や営業戦略との接続

新規事業・新プロダクト立ち上げ時の営業プロセス構築

グローバル拠点との連携による教育・営業基盤づくり

営業×マーケティング×CSを横断した顧客ジャーニー改善

現在はチームの立ち上げ期にあり、単一の業務に限定されず、多様な役割を担っていただきます。経験豊富な上長やチームメンバーの緊密な伴走のもと、単なる実行者ではなく、より大きな事業課題の解決に向けた企画・設計業務に早期に関与していただくことを期待しています。

仕事のやりがい・魅力

市場価値の高いキャリアを築くことが可能です。将来的に営業企画・事業企画や海外展開にもキャリアが広がります。営業を“科学する”経験が得られます。感覚や個人技に依存しがちな営業を、データと仕組みで再現可能な形に変換できます。急成長環境で成果を直に実感できます。あなたの仕組みづくりが数百億規模の売上に直結し、成長する事業と共に自分の成長を実感できます。営業経験がなくても挑戦できます。顧客折衝や調整経験を活かし、営業企画・育成の専門スキルを磨くことが可能です。"

応募資格（必須）

以下、いずれかのご経験に該当する方

顧客折衝や社内外調整の経験（営業、CS、採用、コンサルなど）

業務改善や仕組みづくりに主体的に取り組んだ経験

望ましい経験/スキル

BtoB営業経験

SaaSやIT業界での経験

ロープレ・トレーニング企画や教育コンテンツ作成経験

求める人物像

キャディのミッション、ビジョン、カルチャーに強く共感いただける方

社会課題解決への意欲がある方

仮説構築力、抽象化思考力に長けた方

素早く行動・検証するフットワークがある方

不確実性が高いことにワクワクし、行動し改善ができる方

数字に強くコミット出来る方

賃金

＜経験・能力を考慮し、当社規定のグレードごとの給与レンジに応じて決定します＞

年収450万円～800万

※一定のレイヤー以上において、ストックオプション付与あり

※給与改定は原則年2回

※固定残業代45時間含む(管理監督者の場合は適用外)

勤務地

東京本社 〒111-0053 東京都台東区浅草橋4-2-2 D'sVARIE浅草橋ビル 総合受付6階

キャディについて

100年以上イノベーションが起きてない製造業のサプライチェーンを変革！～多重下請け構造から""""強み""""で繋がるフラットな構造へ～

「モノづくり産業のポテンシャルを解放する」をミッションに掲げ、キャディは調達生産機能の外部集約化支援および図面を始めとする重要データの内部資産化支援を行うサービスの提供により、製造業のサプライチェーンの変革に挑んでいます。小さな町工場も、歴史ある大規模メーカーも、創立まもないベンチャーも。すべてのモノづくり企業が強みを活かして輝き、新たな価値がたくさん生まれる。

そんな未来を切り拓くために、私たちは挑み続けます。

サプライチェーンに始まる、グローバル製造業の再進化。／キャディ創業5年記

弊社説明資料（世界最大産業のDXへの挑戦）

さらに詳しい情報を見る

候補者紹介フォーム

必須

名前

例）山田

例）花子

任意

ふりがな

例）やまだ

例）はなこ

必須

メールアドレス

例）yamada@example.com

任意

候補者電話番号

例）090-0000-0000

任意

生年月日

年

月

日

必須

履歴書・職務経歴書・ポートフォリオ等

ここに資料をドロップしてください

(最大100MBまで・スマートフォン端末ではファイルアップロード機能がご利用いただけない場合があります)

添付資料を選択

任意

職歴

項目を追加

任意

学歴

項目を追加

任意

ご推薦に際し、補足があればお書きください

必須

希望するNext Step

【カジュアル面談をご希望の場合】

書類選考後、通過の方のみカジュアル面談のご案内を差し上げます。 [If you wish to have a casual interview]
We will offer a casual interview only to those who pass the document screening. If you have already confirmed a casual interview through prior communication with a CADDi recruiter, please select “Casual Interview (Confirmed)” and enter the name of the recruiter in the remarks section. *Please note that even if you select a casual interview, we may proceed with the formal selection process depending on the situation.

選択

必須

