



DIGGLE株式会社

Bizdev（セールス）

Bizdev（セールス）

基本情報

仕事概要:

<事業概要>

DIGGLEは「組織の距離を縮め、企業の未来の質を上げる。」をProduct Visionとして掲げ、経営管理において全社でのコラボレーションが重要だというコンセプトに基づき、経営と現場がより相互につながる経営管理を行うための、コラボラティブ経営管理サービス「DIGGLE」の開発・提供をしています。

経営管理とは、企業の目指す目標に対して日々健全に進んでいるかどうかを管理・改善すること全般を指します。お金に関することのみではなくビジネスにおける「ヒト・モノ・カネ」が含まれています。

<Mission>

DIGGLEのミッションは「Dig the Potential テクノロジーで、企業の成長可能性を掘り起こす。」です。すべての企業にはまだ見ぬ成長可能性が広がっていると考え、テクノロジーの力でその一つ一つを掘り起こし、企業のありたい姿の実現を支援することで、産業と社会の在り方を革新しています。

VUCA時代においては、①自社の状況を解像度高くいち早く把握し、②スピード感を持って軌道修正していくこと、がますます重要であり、そのような体制を構築できるかが今後の企業経営において重要なファクターになると考えています。

「DIGGLE」というプロダクトを通して、お客様の企業価値向上に伴走し、ひいては日本産業を支えることに繋がるという思いで展開しています。

<業務内容>

Bizdevに所属いただき、新規・既存アセット問わず事業開発を行うセールスマンバーとして参画いただきます。

Bizdev組織では常にDIGGLEが創造すべき新たな市場を開拓・定義していく非常にエキサイティングなミッションを担っています。顧客の潜在的なニーズを引き出し、新たな事業開発やユースケースを模索し、DIGGLEの提供価値を伝えていくポジションです。具体的には、新規マーケットの検証と受注単価向上のために商品ラインナップの増加を目指します。

- ・新規開拓営業（新規SMBマーケットへのGTM） - 市場分析を通じて潜在的な拡大分野を特定し、事業成長の道筋を作っていただきます。 - アポ獲得から提案まで一気通貫で行っていただきます。

- ・MVVに即したソリューションの企画提案 - 「組織の距離を縮め、企業の未来の質を上げる。」の考えに沿って、顧客の本質的な課題解決につながるソリューションの提案を行っていただきます。

- ・Sales Opsの構築 - 営業戦略やプロセスの最適化、データ分析など、事業スケール後も踏まえて早期から着手いただきます。

＜チームについて＞

Bizdevは現在2名体制。得意分野によって役割を分担し、日々新規事業の検証を行っています。調査・企画だけに留まらず、スケール後の組織体制、運用や仕組みづくりまで一気通貫で検討・実践する少人数精鋭のチームです。会社の成長の未来図を担い、戦略策定から実働まで大きな裁量で事業を動かします。組織立ち上げ期における大きな裁量を持ちながら、ご自身のパフォーマンスがチームの成長、ひいてはDIGGLEの事業機会の創出に直結していくフェーズです。

＜ポジションの魅力＞

- ・様々な新規事業・事業開発に挑戦 - 会社の未来を切り拓く事業・ソリューションをゼロから構築できるポジションです。新しいビジネスチャンスを見つけるため、様々な切り口で挑戦し続けます。

- ・少人数精鋭で幅広い業務を担当 - 特に立ち上げ時はメンバー数が少ないため、セールスを中心にマーケティング、カスタマーサクセス、PdMなど、様々な職種・業務を担当できます。

- ・裁量を持って仕事ができる - 自らのアイデアを形にし、ソリューションやプロダクトの未来を創っていくことができます。

- ・その他

- 「大人なスタートアップ」で腰を据えて成長できる

- IPOを目指すことができる

必須スキル:

下記いずれかのご経験をお持ちの方

- ・法人営業経験3年以上

- ・KPI等の数値管理、差分対策のPDCAを回したご経験

歓迎スキル:

- ・会計・予実管理知識

- ・SaaS事業の経験や知識

求める人物像:

- ・不確実性に強く、想定外の事態に柔軟に対応し必要に応じて方向転換できる方
- ・指示を待たず、自ら課題を発見し、行動できる方
- ・個人やチーム目標だけでなく、会社の事業成長まで視野に入れ思考できる方
- ・真にお客様にとって価値のある提案をし、課題解決の支援を行いたいと考えている方

<こんな方と働きたい>

- ・Mission : 「Dig the Potential」に共感できる方
- ・Values : 「高速考動」「自学成長」「経済志向」「誠心敬意」に共感できる方

給与:

650-1000万円

※月次給与額は、年額の12分の1です。

勤務地:

東京都港区港南2-15-1 品川インターシティA棟22階 SPROUND

JR品川駅港南口徒歩5分

雇用形態:

正社員

勤務体系:

勤務時間：フレックスタイム制（コアタイム9:00-16:00）

勤務体系

- ・リモート勤務可（必要に応じて出社）
- ・Sales/IS職に関しては週2出社必須

休日/休暇：土曜日・日曜日・祝日・夏季休暇・冬期休暇・その他会社で定めた休日

有給休暇：入社時点5日、半日単位での取得可

雇用形態：正社員（試用利期間有：3ヶ月また、試用期間中の勤務条件：変更無）

試用期間:

3ヶ月

福利厚生:

- ・福利厚生：出産・育児支援制度
- ・加入社会保険：健康保険：有、厚生年金：有、雇用保険：有 労災保険：有
- ・受動喫煙対策：就業中の喫煙不可

その他:

