



キャディ株式会社

マーケティング

マーケティング

紹介した候補者数

2人

選考中の候補者数

1人

最終更新日時

2025/07/10 17:40

採用情報

採用情報

募集背景

2017年に創業し、累計210億円の資金調達を行ったキャディ。現在は「経験・データを資産化して企業変革を支える製造業AIデータプラットフォーム」であるCADDiと、それに内包される2つのプロダクト「CADDi Drawer（キャディ ドロワー）/CADDi Quote（キャディ クオート）」のグロースに注力しています。すでに日本を代表する製造業企業から、中小零細の町工場まで幅広く支援しています。CADDi Drawerをローンチしてから2年が経ちますが、これからは前人未到の急拡大期に突入していくフェーズです。マーケティング組織の役割としては、この急拡大を実現するGTM戦略の立案から、セールスやサクセスフェーズを含んだ、顧客とのすべてのタッチポ

イントにおけるコミュニケーション戦略の実行を担う組織です。単なるリード獲得ではなく、事業成長の実現とよりよい顧客体験の提供、その全般に対する責任を負う組織です。その重責をリードできる方、またはそれに挑戦したい方を募集しています。

職務内容

マーケティング組織では、キャディやプロダクトの認知拡大から信頼醸成、製造業市場におけるリードジェネレーションから課題啓蒙、ニーズ喚起。初回商談以降のバイヤーイネーブルメントなど、幅広い役割を担っています。チームとしては「ブランドコミュニケーション」「リードジェネレーション」「コンテンツマーケティング」「エグゼクティブマーケティング」「マーケティングオペレーション」の大きく5つの役割に分かれています。それぞれ4〜5名ほどのメンバーがいます。

ブランドコミュニケーション：広報やマスプロモーション、ブランドデザインなど認知拡大したブランドイメージの醸成を担う。 リードジェネレーション：展示会、イベントスポンサー、オンラインなど、各タッチポイントで製造業企業の新規接点創出を担う。 コンテンツマーケティング：すでに保有している接点を起点に、顧客の課題解決を促進するコンテンツの提供を担う。 エグゼクティブマーケティング：コミュニティ施策やカンファレンスを中心に、検討中企業や導入済み企業の最終意思決定者との接点構築や関係性構築を担う。 マーケティングオペレーション：CRMやMAを中心とした、データドリブンな意思決定ができる基盤構築とGTM組織全体の生産性向上を担う。

今回のポジションは、上記各チームに所属し、施策のオーナーとして目標達成に向けた施策実行・改善のリードいただくポジションです。

仕事のやりがい・魅力

CADDi Drawer/CADDi Quoteの提案は新規性がある反面、ターゲット市場においてカテゴリ認知を一から構築していく必要があります。そのため、すでに存在する市場を攻略したり、競合とパイの奪い合いをするのではなく、市場創出の段階から寄与することができます。「一丸で成す」というValueのとおり、マーケティングとセールス、カスタマーサクセス、プロダクトは密に連携をしています。「越権行為」という言葉はキャディには存在しないです。全体最適の観点で事業グロースに向き合うことができるチームです。なんといってもキャディが解決を目指す課題は長年、各企業が諦めていた課題です。そのため、重厚長大な製造業の変革に直接的に貢献できます。日本はもちろん、世界で見ても最大規模な産業の新しいスタンダードを作るという挑戦はいつでもできることではないです。

＜入社後の流れ＞

入社後約1ヶ月間はオンボーディングの期間として、キャディやプロダクトのキャッチアップを行っていただきます。会社・事業部・配属チームそれぞれでオンボーディングコンテンツを用意しています。各コンテンツの他、カスタマーサクセスやセールスの商談に同席したり、イベントに参加する機会も多数設けますので、顧客接点を早期にたくさん持つことができます。製造業未経験の方もドメインナレッジを習得していくことが可能です。

＜将来のキャリア＞

組織自体は大きくなってきましたが、リーダー・マネージャーのポジションはまだまだたくさんあります。スキルアップ&キャリアアップが可能な環境です。

＜こんな方におすすめ！＞

事業の成長に対して、まだまだマーケティングチームは少数精鋭です。そのため期待も裁量も大きく、早期に大きな予算を扱う機会もあるため、大きなことにチャレンジしたい方に最適です。

（参考）顧客向けサービスサイト

（参考）導入・サクセス事例

応募資格（必須）

マーケティング業務の経験、もしくは法人営業の経験が2年以上ある方

望ましい経験/スキル

SaaSプロダクトにおけるマーケティング、事業開発の経験 BtoB事業におけるマーケティング、提案型営業の経験
広告代理店やコンサルティング会社でのコミュニケーション・プランニングの経験

製造業企業に関連するビジネス経験

こんな方と働きたい

当社のミッション、ビジョン、カルチャーに強く共感いただける方

新しい市場を作ることにやりがいを感じる方

仮説構築力、抽象化思考が得意な方

社会課題解決への意欲がある方

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

給与・報酬

＜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500万円～800万円

※ストックオプション付与あり

※給与改定は原則年2回

※上記給与には45時間分の固定残業代を含み、超過分は別途支給します。

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 関西オフィス 〒530-0002 大阪府大阪市北区曽根崎新地1-13-22 御堂筋フロントタワー 1F WeWork 御堂筋フロンティア

キャディについて

モノづくりに携わるすべての人が、本来持っている力を最大限に発揮できる社会を実現する。そのために私たちは、産業の常識を変える「新たな仕組み」をつくります。現在モノづくり産業では、非常に多くの力が埋もれたままになっています。見積業務や管理業務に忙殺される、営業力が足りない、情報やネットワークが乏しい。あらゆる理由によってがんじがらめにされ、本来の開発力や技術力を発揮できていません。こうした縛りをほどくことで、各企業のポテンシャルを解放。産業全体に大きな力を生み出し、豊かにすることが私たちの使命です。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。

弊社説明資料（世界最大産業のDXへの挑戦）

CADDi Drawerについて

CADDi Drawer（キャディ ドロワー）は、製造業の図面や図面に紐づく購買や品質に関する情報など、過去のあらゆるデータや知見を資産に変える革新的なプラットフォームです。各企業の埋もれたデータや知見を統合管理し、独自AIを用いてデータ活用を劇的に高度化します。業務効率の向上だけでなく、意思決定の高度化まで可能にすることで、ものづくり産業のポテンシャルを解放することに貢献しています。

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

