



株式会社Sales Marker

『Marketing Marker』のField Sales

『Marketing Marker』フィールドセールス

成果に応じたインセンティブ支給あり

※あくまでも目安であり、ご本人のご経験・スキルを考慮の上、決定いたします。

勤務地:

東京都渋谷区恵比寿恵比寿ガーデンプレイス 3 2 階

JR山手線「恵比寿駅」東口 徒歩5分

東京メトロ 日比谷線「恵比寿駅」1 番出口 徒歩7分

勤務時間:

- ・ハイブリッドワーク
- ・フルフレックスタイム制

休日:

完全週休2日制（休日は土日祝日）

年間有給休暇10日～20日（下限日数は、入社半年経過後の付与日数となります）

年間休日日数125日

福利厚生:

■健康診断 Medical checkup

■通勤手当 Travel allowance

全額支給

■その他 Others

高性能 Mac book 貸与

書籍購入手当 Wantedly Perkの利用

Perk（パーク） | 従業員が喜ぶ福利厚生パッケージサービス

Uber Eatsクーポン付与

リゾートワークス | 出張やプライベートの旅行のサービス

※対象者:役員、正社員のみ

加入保険:

All types of insurances

各種保険完備（健康保険・厚生年金・労災保険・雇用保険）

受動喫煙対策:

屋内全面禁煙

試用期間:

6ヶ月（試用期間中の条件変更なし）

仕事についての詳細

会社概要

インテントデータという概念を用いてこれまで弊社では、海外では主流な「インテントセールス」という新しい営業手法を実現するSaaS『Sales Marker(セールスマーカー)』を提供してきました。

インターネット上の検索行動データを分析し、自社サービスに対してニーズのある企業や購買意欲のある企業を探し出し、アプローチをかける手法です。このサービスは非常に伸長し、T2D3というSaaSだと優秀だと言われる成長曲線の2倍の速さで成長をしてきました。国内SaaSでは最速の成長スピードでARR35億円までできております。今後は、インテント経営という概念を推進すべく新規事業をいくつか立ち上げていきます。その一つが「マーケティング」領域です。

マーケティング活動の中で「CPA高騰」「ターゲットリード獲得」「休眠リード掘り起こし」は、各社にとっても課題になりやすいと言われております。なぜか。商談までの各フェーズで顧客ニーズの変化をしっかりと捉えられていないからです。その課題を解決するために、社員発の新規事業として始めたのが「Marketing Marker（マーケティングマーカー）」です。Marketing Markerなら、顧客ニーズの変化をとらえ、最適なマーケティングコミュニケーションを実現します。インテントデータをベースにしたABMの実現ができるので、顧客起点でマーケティング活動を行うことができます。

<https://www.youtube.com/watch?v=iWuLz4H3ETo> 参考動画：【今注目すべき最新マーケットトレンド】 カテゴリー創出企業が成長をする時代/インテントマーケティング/カテゴリー戦略

https://note.com/kai_hanada/n/nd470384e2fe5 参考記事：リード創出からインテント創出の時代へ！マーケティングが「スコアリング」ではなくインテントを重視するべき理由

今後更なる急成長を遂げるべく、本ポジションでは「Marketing Marker（マーケティングマーカー）」のフィールドセールスをご担当いただきます。

Marketing Markerについて: <https://sales-marker.jp/marketing-marker/>

募集ポジション 『Field Sales（法人営業）』

ポジションの魅力

リリース4ヶ月でARR1億円を突破している事業

今年5月に新設された事業本部の初期メンバー

セールスだけでなく、ご希望に合わせて様々な分野に挑戦も可能

仕事内容

BtoB企業を対象に、インテントマーケティングを実現する『Marting Marker（マーケティングマーカー）』をご提案いただくポジションです。新規事業になりますので、開発、マーケティング、デザインチームとともに 横串で常に連動しながらプロアクティブに動けるのが最大の魅力になります。

主な業務内容

顧客課題に応じた施策・導入プランの企画提案

WEBサイト設計、広告プランの策定など顧客起点のソリューション提案

市場トレンドや業界動向の情報提供

初回商談からクロージングまでの一貫対応（複数回の商談あり）

導入後のカスタマーサクセスチームとの連携・フォロー

※業務内容の変更は、希望がある場合のみ検討いたします。

応募資格

【必須要件】※いずれかを満たす方

年間ノルマ/売上目標の継続達成経験

BtoB領域における提案営業および顧客折衝の経験

MAツールや広告営業などマーケティング支援の経験3年以上

【歓迎要件】

スタートアップ、特にアーリーフェーズでの就業経験 新規事業や新サービスの立ち上げ、改善に携わった経験 コンサルティング、業務改善提案、業務支援などのプロジェクト経験

求める人物像

目標達成意欲が強く、積極的に学び自走できる 成長スピードの速い企業での経験があり、アジャイル式で業務を進めることができる方

会社名

株式会社Sales Marker

設立年月:

2021年7月29日

本社所在地:

〒150-6032

東京都渋谷区恵比寿4-20-3 恵比寿ガーデンプレイスタワー32F

資本金:

1億円

従業員数:

336名（取締役+業務委託を含む）

会社についての詳細:

-

この求人に候補者を紹介

