



株式会社Sales Marker

プロダクト本部バイスプレジデント (VPoE)

プロダクト本部バイスプレジデント (VPoE)

※あくまでも目安であり、面談などを通してご希望を伺いながら決めていければと考えています。

勤務地:

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

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

リモートワーク可能（地方からの参画も可能）

勤務時間:

フルフレックスタイム制（フレキシブルタイムは5:00～22:00、コアタイムなし）

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

Sales Marker のミッションは、すべての人と企業が既存の境界を超えて挑戦できる世界を創ることです。私たちは日本で最も急成長しているスタートアップの一つであり、「SaaSスタートアップ従業員成長率ランキング」で日本第1位にランクインしました。

私たちはユニコーンスタートアップの2倍の速度で成長しています。当社のプロダクトを利用することで、営業チームの業務効率は3倍向上します。フラッグシッププロダクト「Sales Marker」がリリースされてからわずか2.5年で900%以上の前年比成長率を達成し、現在は新たなプロダクトポートフォリオにも積極的に取り組んでいます。

チームについて

当社の共同創業者は、NRI、キーエンス、LINE、マイクロソフト、PwCなど、日本および世界のトップ企業出身です。彼らは2023年に「FORBES 30 UNDER 30 ASIA LIST」に選出されました。エンジニアリング&プロダクトチームには、Google、Microsoft、Indeedなど世界的なテック企業出身のメンバーや、Mercari、LINE、Yahoo、Smartnewsなど日本の著名なテック企業出身のメンバーが集まっており、16カ国以上からの多様な人材が揃っています。

業務内容

プロダクト本部バイスプレジデントとして、エンジニアリングに関するビジョン、戦略、そして実行を推進する上で重要な役割を担っていただきます。「Sales Marker」の製品ラインナップを拡大するにあたり、リーダーシップは極めて重要となります。技術的な方向性を策定し、当社のエンジニアリングの取り組みがビジネス目標と一致し、卓越した品質で実行されるよう導いてください。

具体的には以下のような業務を担当していただきます。 - 企業目標をサポートするためのエンジニアリングのビジョンと戦略を策定、実行 - 高パフォーマンスを発揮するエンジニアリング組織をリードし、成長を促進 - すべてのプロダクトラインにおいて、イノベーションとエンジニアリングの卓越性を推進 - 経営陣と協力し、エンジニアリングプロジェクトをビジネス目標と整合 - スケーラブルで高品質なプロダクトの開発およびリリースの統括 - ソフトウェア開発、アーキテクチャ、および運用におけるベストプラクティスを確立し、推進 - リソース配分、予算管理、スケジュール管理を行い、プロジェクトの成功を保証 - 継続的な改善、コラボレーション、技術的卓越性の文化を育成 - エンジニアングリーダーやチームの指導と育成を行い、最大限の能力を発揮できるよう支援

- 組織設計および戦略的計画

- 社内外のステークホルダーとの効果的なコミュニケーション

- プログラムのニーズを予測し、適切に対応

業務の変更の範囲

会社の定める業務

※本人の希望と合致した場合のみ業務を変更いたします。

必須スキル

エンジニアリング分野での6年以上の経験およびリーダーシップ職での3年以上の経験 エンジニアリング組織を30名から数百名規模に成長させた実績のある経験

プロダクト戦略およびビジネス戦略に対する深い理解

ハイスピードな環境でイノベーションを推進し、高品質なプロダクトを提供する実績のある能力 優れたリーダーシップ、コミュニケーション、および対人スキル

優れた戦略的思考力と実行能力

課題を予見し、問題をシステムティックに解決するための効果的なソリューションを提供する能力

流暢な英語およびネイティブレベルの日本語

歓迎スキル

プロダクトベースのテックスタートアップで、エンジニアリングチームの0→1フェーズの経験 新製品をゼロから開発するエンジニアリングチームをリードした経験

高成長スタートアップ環境での経験

SaaSまたはB2Bソフトウェア開発の経験

テック業界で強いパーソナルブランディングと存在感

テックスタック

[フロントエンド]

言語：TypeScript, React;

ライブラリ：Libraries: Storybook, jest;

ホスティング：Amplify

[サーバーサイド]

インフラ：AWS, ElasticBeanstalk;

DB：Aurora, ElasticSearch;

言語：Go, Typescript;

分析環境：Athena;

フレームワーク：Express;

監視：DataDog;

その他：AWS Lambda, AWS Batch, AWS API Gateway, AWS Glue

このポジションの魅力点

日本No.1の急成長SaaSスタートアップでキャリアを積むチャンス ゼロから構築し、革新的な新プロダクトを開発する機会

リーダーシップとキャリア開発の豊富な機会

リモートフレンドリーでフレキシブルなワークスケジュール

英語環境のグローバルチームと共に働ける環境

リゾートワーク、書籍購入支援、ウィークリーランチなど、充実した福利厚生

働き方のイメージ

●ハイブリッドワーク

Sales Markerではオフィスとリモートのハイブリッドで業務を進めており、職種ごとに推奨出社日を設けています。メンバーも全員ZoomやMeetを利用することで、リモートでもコミュニケーションの質・量ともに落とすことなく、業務を推進しています。

●フレックスワーク

1日の労働時間を自由にカスタマイズ可能です。ビジネスチームはお客様とのミーティングに合わせてスケジュールリングを行うことが多いです。

●グローバル環境

世界20カ国以上から集まったメンバーと、言語や文化の壁を越えてプロジェクトを推進しています。英語と日本語が自然に飛び交う、多様性あふれる環境で働けます。

参考資料

■ キャリアページ : <https://sales-marker.jp/corporate/recruit/> ■ Culture Book: <https://speakerdeck.com/salesmarker/culturebook> ■ YouTube: <https://www.youtube.com/watch?v=Ob8Ds06zwo0>

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:

-

この求人候補者を紹介

