



株式会社Sales Marker

経理責任者候補

【経理責任者候補】

※面談などを通して前職を考慮しながら弊社グレードを考慮して決定しております。

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

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

仕事概要

私たちは、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)』を提供しています。

「インテントセールス」とは、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。アメリカでは既に2017～2018年頃から多く取り入れられている営業・マーケティング手法ですが、日本ではインテントデータを活用した営業はまだ黎明期です。

営業活動において、数多くの企業が以下のような課題に直面しております。「時間をかけて営業先をリストアップしているが、タイミングが合わず契約に結びつかない」「事前に顧客ニーズが把握できず、契約に結びつく提案が出来ていない」

日本社会で長年恒常的に行われてきた非効率な営業活動を打破し、顧客ニーズとタイミングにヒットした提案ができる「Sales Marker」が大きな注目を浴びています。

2021年7月の創業以来、スタートアップとしては最速クラスでARR15.4億円に到達し、グローバルに見てもほかに類を見ない速度で急成長を遂げております。

サービスローンチから2年で、日本を牽引する数々のエンタープライズ企業を含め、400社以上の企業様に導入をいただきました。

参考記事：創業2年半でYoY事業成長率900%を実現！ インテントセールスで事業拡大を支援するSales Makerの経営手腕と創業秘話 https://jp-startup.jp/articles/12009/?_fsi=W96puxLN

参考動画：【新規顧客開拓の3つのムダ】 営業プロセスを効率化せよ/顧客ニーズをリアルタイムに把握/AIで自動営業/日本初のインテントセールス支援 <https://www.youtube.com/watch?v=4dmQ22m4qjM>

上場を目指す重要なフェーズにある当社において重要な役割を担う本ポジションでは、開示担当(ゆくゆくは経理責任者候補)として企業の成長を支えていただける方のご応募をお待ちしております

業務概要

上場準備中の当社において、開示業務全般を担当していただき、ゆくゆくは経理責任者候補をお任せしたいと考えております。

具体的な業務内容

以下の業務を担当していただきます。

- ・ 四半期・有価証券報告書、決算短信などの開示資料の作成・チェック
- ・ 金商法・会社法に基づく開示実務の運用
- ・ 東証への適時開示（TDnet）に関する実務全般
- ・ 投資家向け資料（IR資料等）の作成サポート
- ・ 経理・財務・経営企画部門など社内関係者との調整
- ・ 開示関連の社内ルール整備、監査法人・証券会社対応など

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。

働き方のイメージ

●リモートワーク

現在は出社推奨日が週2日ほどありますが、基本リモートで業務を進めています。

●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。社内やチームの状況に鑑みて、常識の範囲内でご自身でスケジュールしながら業務遂行していただけます。ご事情に応じて時短等も検討可能です。（月の所定労働日数×8時間分の稼働を各自でご調整いただいております。）

●ワークライフバランス

ワークライフバランスを大切に仕事をして頂いています。仕事に注力したい方、自分の時間を大切にしたい方どちらも馴染める環境だと思います。

必須スキル

- ・ 上場企業での開示業務の経験（2年以上）

歓迎スキル

- ・ IPO準備フェーズにおける開示対応の経験
- ・ 公認会計士・税理士・証券アナリストなどの有資格者
- ・ 英語での開示資料作成経験

求める人物像

- ・ 弊社のPurpose、Valueに共感し体現いただける方
- ・ 数字に強く、論理的に物事を整理できる方
- ・ 正確性・納期意識を持って業務に取り組める方
- ・ 社内外と円滑にコミュニケーションが取れる方

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

