



キャディ株式会社

フィールドセールス_東北エリアグロース責任者

フィールドセールス_東北エリアグロース責任者

紹介した候補者数

0人

選考中の候補者数

0人

最終更新日時

2025/08/06 16:40

採用情報

職務内容

会社概要

【会社名】

・ キャディ株式会社

【従業員数】

・ 596名（2025年4月1日時点、直雇用・役員のみ）

【拠点】

- ・国内：東京（本社）、大阪、名古屋
- ・海外：アメリカ（シカゴ）、ベトナム（ハノイ、ホーチミン）、タイ（バンコク）

【企業理念】

- ・モノづくり産業のポテンシャルを解放する

【事業内容】

- ・自社プロダクトを用いたクライアント企業の変革支援：「CADDi Drawer」「CADDi Quote」等
- ・AIを活用したデータプラットフォーム事業：「CADDi」

【特徴】

- ・数少ない日本発で世界を相手にするSaaSビジネス事業
- ・世界中のソフトウェア市場でもトップクラスの成長率
- ・国内だけではなく、海外ファンドも含め、数百億の資金を調達
- ・名だたる大企業から中堅・中小企業まで、幅広い顧客を獲得

【キャディをもっと知りたい方へ】

<https://brazen-health-f75.notion.site/17e6e245ed2d80ffae4ddde3b42f7054>

https://note.com/sasaki_caddi/n/n6562a7337c7c <https://note.com/sigemoto/n/n8eb9dc477794>

<https://caddi.com/press/20250327/>

職務内容

【職種】

- ・フィールドセールス

【仕事内容】

- ・インサイドセールスが獲得した新規顧客に、自社プロダクトであるAIデータプラットフォーム「CADDi」を紹介していただきます
- ・「CADDi」を利用することで、クライアント企業で起きる「変革」を、顧客の事業特性や事例をもとに、丁寧にご説明します
- ・クライアント企業の「設計・開発」「調達」「品質管理」「IT」「セールス」など、あらゆる部門でご活用いただくことができるので、まさに顧客の「変革」をご支援いただくことになります
- ・「CADDi」を活用すると、クライアントが気づいていない課題を明らかにすることが可能になるので、単に、今現在感じている課題を解決するソリューション営業ではありません

- ・ガラケー利用者に初めてスマホを紹介する場合、ガラケーの課題を聞いて紹介しないように、スマホで実現できる新たな世界を顧客とともに作っていくような営業スタイルになります
- ・エンタープライズ向け営業部長のnote https://note.com/tatsuya_murai/n/n1e3a7558d2be

応募資格（必須）

法人への新規営業経験（概ね5年以上）

チームマネジメント経験

運転免許をお持ちであること

望ましい経験/スキル

商材は問いませんが、システム・ソフトウェアほか無形商材・製造業関係者はなお歓迎

圧倒的な営業としての実績

SaaSサービスに携わった経験

事業立ち上げ/事業開発/事業責任者の経験

スタートアップやベンチャー企業での混沌とした環境での経験

製造業領域において蓄積されたノウハウや経験

ビジネスで成果を残すことにこだわりを持ち、達成のために必要なメンバーを巻き込んだ経験

こんな方と働きたい

ビジネスで成果を残すことに強いこだわりを持っている方

素早く行動・検証するフットワークがある方

キャディのミッション、バリューに強く共感いただける方 自身の経験を活用しながらも、積極的にun-learning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＞

Manager：年収1000万円～1600万円+賞与

※賞与：年2回

※賞与は事業部業績連動

※グレードによって別途ストックオプション付与あり

※給与改定は原則年2回

※一定のグレードの場合、管理監督者としての採用となります

※固定残業代45時間含む(管理監督者の場合は適用外)

勤務地

自宅（ご自宅より直接お客様先にご訪問いただきます）

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）

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

