



株式会社Sales Marker

グローバル戦略コンサルタント（シニアコンサルタント、英語）

【グローバル戦略コンサルタント】シニアコンサルタント/英語

※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」ことをミッションに掲げる、日本で最も急成長しているスタートアップの一つです。「SaaSスタートアップ従業員成長率ランキング」において日本第1位を獲得し、ユニコーンスタートアップの2倍の速度で成長を遂げています。

当社のプロダクトは営業チームの業務効率を3倍向上させ、フラッグシッププロダクト「Sales Marker」はリリースからわずか2.5年で前年比900%以上の成長を記録しました。現在、新たなプロダクトポートフォリオの開発にも積極的に取り組んでおり、さらなる急成長を遂げるべくグローバル展開も加速させています。

チームについて

Sales Markerの新規グローバルビジネスとして、日本市場への参入・拡大を目指す企業向けに、高度な営業支援サービスを立ち上げています。本サービスでは、市場分析、戦略策定、営業活動の実行支援を包括的に提供し、特にグローバル企業の日本市場での成功を支援します。企業の事業成長を加速させるため、専門的な知見を活かしたコンサルティングを提供し、クライアントと共に戦略を策定・実行する役割を担います。

業務内容

本ポジションでは、Sales MarkerのグローバルクライアントのGTM案件における戦略コンサルタントとして、日本市場への参入・拡大を目指す企業の成功を支援します。

具体的な業務内容:

日本市場参入・拡大戦略の策定

初期仮説構築・検証

クライアントとの商談・提案

営業戦略の策定および実行支援

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

コンサルティングファームでの実務経験（3年以上）

英語を使用したプロジェクトの経験

英語での提案資料作成・プレゼン、プロジェクトマネジメント経験

営業戦略の策定経験

流暢な日本語力（JLPT N1相当）および流暢な英語力

歓迎スキル

データ分析スキル

営業経験者（法人営業、コンサル営業経験など） 海外GTM経験者（日本→海外、海外→日本の両方可）

外資企業での日本オフィス立ち上げ経験

コンサルティング経験（MBB、Tier1 コンサル、国内大手コンサル、リサーチ会社、外資広告代理店、外資メディアレップなど）

このポジションの魅力点

急成長スタートアップでキャリアを築くチャンス

GTM戦略をゼロから構築・リード

外資系企業の日本市場進出を支援する戦略コンサルタントとして活躍

Sales Markerのグローバルビジネスを牽引

完全リモート・フレキシブルなワークスタイル

リゾートワーク制度、書籍購入補助、ウィークリーランチなどの充実した福利厚生

働き方のイメージ

●リモートワーク

現在は、リモートで業務を進めています。ZoomやMeetを始め、直近Gatherのバーチャルオフィスも導入しまして、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、開発・運用をしています。

●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。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。（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。ガッツリ仕事したい方、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。

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=Ob8DsO6zwo0>

求める人物像

弊社のPurpose、Valueに共感し体現いただける方

<Purpose>

全ての人と企業が、既存の枠を越えて挑戦できる世界を創る

<Value>

Excellent

今日も、エクセレントカンパニーの一員として仕事をしよう。

Disruptor

変えることをためらわず、イノベーションを起こしていこう。

Speed

驚くスピードで、感動させよう。

Client Growth

顧客の事業を成長させる、プロフェッショナルになろう。

Respect

「ありがとう」で、笑顔を生み出そう。

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

