



株式会社Sales Marker

Client growth （クライアントコンサルティング本部・クライアントグロース）

Client growth （クライアントコンサルティング本部／クライアントグロース）

非公開

正社員（試用期間あり）

給与:

年収 5,000,000 円 - 10,000,000円

※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:

リモートワーク可能

勤務時間:

- フレックスタイム制（コアタイム：11:00～15:00）

休日:

完全週休2日制（土日）、祝日、年末年始、その他会社指定休暇 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 ■健康診断 Medical checkup

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

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、Web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商談獲得や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ARR30億円に到達し、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、500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>

今後更なる急成長を遂げるべく、本ポジションでは「Sales Marker」のクライアントコンサルタントをご担当いただきます。

ポジションの魅力

本ポジションは、Sales Markerをご導入いただいているクライアントの活用を活性化させるべく、コンサルタントと共に継続利用を推進し、LTV最大化に貢献します。顧客満足度を高めつつ、ビジネス成長を支える重要な役割を担っていただきます。

業務内容

クライアントの活用度向上、契約更新に向けた戦略設計および実行

ユーザー利用状況のモニタリングと課題の特定

クライアントコンサルタント／営業／プロダクトチームとの連携による改善提案

契約更新率・チャーン率の改善に向けた施策立案・推進

顧客インサイトの収集と経営陣へのフィードバック

必須要件

BtoB SaaS、IT業界におけるアカウントマネジメント、カスタマーサクセス、活用推進の経験（3年以上）

又は上記に準ずるご経験

活用活性化/契約更新、アップセル／クロスセルの実務経験

高い顧客志向と数値管理スキル

歓迎要件

経営コンサルティングファームにおける実行支援/ハンズオンプロジェクトの経験 SaaSビジネスにおけるLTV・チャーン率改善への取り組み経験

セールス・マーケティング・CSの連携プロジェクト経験

スタートアップ／スケールアップ企業での就業経験

求める人物像

顧客の成功に強い責任感を持ち、成果創出にコミットできる方 変化を楽しみ、柔軟に戦略を調整できる思考力 チームとともに成果を出し、自走できる方

データドリブンで課題を特定し改善できる実行力

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

