



燈株式会社

Sales・セールス【AI SaaS事業本部】シニアレベル

Sales/セールス【AI SaaS事業本部】シニアレベル

- ・経験やスキルに応じて設定
- ・試用期間：3か月（労働条件の変更：無）
- ・賞与：年2回
- ・固定残業手当：45時間/月

※固定残業時間の超過分は別途支給

勤務地:

東京都文京区小石川一丁目28番1号 小石川桜ビル4階

【出社/リモート勤務について】

原則フル出社となります。

理由：オフラインでのコミュニケーションを重視しているため

2025年10月より御茶ノ水に移転予定（御茶ノ水ソラシティ）

【アクセス】

東京都営三田線 春日駅 徒歩6分

東京メトロ丸ノ内線 後楽園駅 徒歩9分

勤務時間:

10:00～19:00（休憩1時間）

休日:

- ・年間休日120日以上
- ・完全週休2日制（土日祝）
- ・有給休暇（入社半年後に付与／初年度10日）
- ・その他休暇あり（年末年始、慶弔、産前産後休暇、育児休暇、看護休暇、介護休暇）

福利厚生:

- ・交通費支給
- ・健康診断
- ・時短正社員制度あり（120h～/月） ※主に博士課程の方向け

加入保険:

- ・健康保険
- ・厚生年金保険
- ・雇用保険
- ・労災保険

受動喫煙対策:

受動喫煙対策：有（原則禁煙）

社員の声:

■ Aさん

日本の企業の勢いが落ちている今、「日本を照らす燈となる」という使命に向かって邁進している。直近の転職活動では成長速度が話題という会社も応募してみたが、どの会社も”自社”の業績向上の目標を掲げており、“日本”に目を向けていた会社は燈だけであった。視座の高さは圧倒的であり、成長意欲が高い人間からすると非常に魅力的ではないかと感じる。

■ Bさん

お客様の業務への解像度を高めるスタンスは、全社的に共通して素晴らしい。建設業の経理業務に限らず、工事部の発注業務、積算部の業務なども解像度が高い。全員が真摯にお客様への価値提供のため毎日キャッチアップとインプット&アウトプットを繰り返している。元々が優秀な人材であることは前提として、素直さや知的好奇心、貪欲さのようなものも兼ね備えており、他のコミュニティではあまり見たことがない人材が多く所属している。

■ Cさん

フル入社であるという点は同業の中では珍しい。業務に関わらないコミュニケーションも非常に活発であることが全員の意識を揃えるという観点でよく機能していると思う。全員が全員をいい意味で尊重して働いているし、遠慮なく意見が言える環境であり、非常に風通しがいい組織だと思う。シャッフルでランチに行ったり、毎日違

うメンバーとオフィスでご飯を食べたりするなど、シンプルにメンバー同士の関係性が非常に良いことも魅力的。

■ Dさん

「日本を照らす燈となる」という、日本一を目指す戦いに身を投じたい。もう一回甲子園で優勝したい、ということに近い欲求。決して楽な道のりではないが、日本一を目指して戦うのはかっこいいと思う。35歳を過ぎて、そもそもそういうことを考えない大人もいる中で、自分はそうありたい、と思った。

仕事についての詳細

燈株式会社について

燈株式会社は、「日本を照らす燈となる」という使命を掲げる、東京大学松尾研究室発のAIスタートアップ企業です。GAFAM5社の時価総額の合計が日本の全上場企業約4000社の時価総額の合計を上回る現代で、AIを中心とする最先端テクノロジーで日本の産業をアップデートし、GAFAMなどの世界のテクノロジートップ企業と本気の戦いをする企業となることを目指しています。

創業5期目で社員数が約300名程度にまで拡大しているなど、高い志を掲げ創業から急成長を続けてきました。企業のDXパートナーとしてコンサルティングやオーダーメイド開発を行う「DX Solution事業」と、AI SaaSプロダクトを提供する「AI SaaS事業」の二つの事業を展開しています。最先端技術を特定の産業に特化して提供しているからこそ、他社では中々実現できない奥深くにある課題解決を特徴としています。当初は建設業界を中心にDX・AIソリューションを提供していましたが、現在は建設業で培ったノウハウと技術をもとに、製造業、物流業などの隣接する業界への事業拡大を積極的に進めています。

カジュアル面談をご検討いただくにあたり、当社の事業内容や働く環境について、採用サイトでご紹介しています。 <https://akariinc.co.jp/recruit> 面談では、よりリアルな会社のカルチャーや、燈で働く魅力についてもお伝えできればと考えています。もしご興味がありましたら、ぜひ一度お話しする機会をいただけますと幸いです。

業務内容

AI SaaS事業本部にて、当社の最先端テクノロジーが搭載されたAISaaSプロダクトのセールス、新規事業開発、事業統括としてのグロースなどを担当いただきます。AI SaaS事業本部は、建設業界特化のバックオフィスDXサービス「Digital Bllderシリーズ」や、建設業界特化の生成AIサービス「AIコンストシェルジュ 光/Hikari」などを複数展開し、立ち上げから約3年間で導入企業数が700社を超えるなど、急激に拡大している事業です。

具体的には、次のような業務を想定しています。

- ・セールスマネージャー | セールス戦略策定から実行指揮、数値管理
- ・インサイドセールス | 商談アポイントの獲得施策の立案・実行
- ・フィールドセールス | 商談から契約の獲得までのセールス
- ・新規事業開発 | 新サービスのヒアリング、機能要件定義、ニーズ検証、リリース
- ・プロダクト事業責任者 | Sales, CS, Devを統括し、プロダクトの売り上げや利益に責任を持つ

※ご希望などに応じてお任せする業務を決定します

燈のSalesポジションの特徴

新プロダクトが高頻度でローンチされ、新入社員も毎月入ってくるような環境のため、事業立ち上げポジションやマネージャーポジションなどの新たなポジションが次々に誕生する。同じ業務を1年間やり続けるというようなことは基本なく、常に知識やスキルを「深める・広げる」ことができ、スピーディーに成長できる。最先端技術✕産業特化✕完全自社開発のため、非常に強いプロダクトを開発できている。だからこそ自分自身も本当にいいものだと自信を持ってセールスができ、結果として多くのクライアントからご契約いただいている（立ち上げから約3年間で導入企業数が700社超）。優秀で志の高いメンバーと一致団結をしながら熱量高く働くことができる。

求める経験・スキル

■必須要件

- ・法人営業経験3年以上
- ・クライアントと建設的なコミュニケーションが取れること
- ・目標数値にコミットする力
- ・チャレンジ精神と成長意欲

■歓迎要件

- ・SaaS/クラウドサービスの営業経験
- ・営業企画・戦略の立案経験
- ・営業チームのマネジメント経験
- ・建設業界/製造業界への営業経験
- ・スタートアップでの就業経験

プロダクト紹介

建設業特化の生成AIサービス「AIコンストシェルジュ 光/Hikari」 LP：<https://hikari.akariinc.co.jp/>◆包括的な建設業務支援機能

・施工計画書の作成

- ・建設資材、機材、工法等の豊富なデータベースとの連携

・定型業務の自動化と効率化

◆カスタマイズ可能な業務最適化

- ・企業固有の業務プロセスへの適応

- ・顧客企業ごとの要件に合わせた機能調整

- ・建設現場特有の課題解決をAIが支援

- ・専門的な業務判断のサポート

◆建設業に特化したLLM（大規模言語モデル）を活用

- ・建築・土木分野の専門用語や業界知識を深く理解

建設業特化のバックオフィスDXサービス「Digital Billderシリーズ」 LP：<https://www.lp.digitalbillder.com/>◆
統合された業務プロセス管理

- ・見積・発注・請求書・経費精算が一元管理可能

- ・システム間のデータや操作方法が統一化

- ・複数システム間の連携齟齬を解消

◆建設業完全特化型のDXサービス

- ・建設業特有の業務フローや慣習に完全対応

- ・建設業界の実務者と協働で開発された実践的なシステム

熱量の高いメンバーと、日本産業の発展を。そして日本一・世界の企業へ 当社は「最高の夢を見させる」「最高の夢を実現する」環境です。設立から5年目と非常に若い会社ではありますが、確実に日本の産業へインパクトを出し始めています。AI時代の最前線で日本を変革していく誇りと実感を胸に仕事をすることができます。

代表の野呂を筆頭に、経営陣含めメンバー全員が、本気で日本一、世界のトップになると信じ アツい気持ちでお客様の課題に真剣に向き合い取り組んでいます。

従業員数はあっという間に300名近くになりましたが、経営陣を含め全員が密にコミュニケーションを取りながら業務に取り組んでいます。今ご入社いただく方には、当社の将来の中心メンバーとして

組織を盛り上げる存在になっていただきたいと思います！

会社名

燈株式会社

会社についての詳細:

この求人候補者を紹介

