



SALESCORE

SALESCORE株式会社

【SaaS事業_Revenue】フィールドセールス_メンバー

【SaaS事業_Revenue】フィールドセールス_メンバー

基本情報

仕事概要:

【役割概要】

■ポジションの目的・背景

SALESCOREのSaaS事業における成長加速に向けて、フィールドセールス組織の拡充を進めています。本ポジションは、インサイドセールスから連携されたリードに対する商談対応〜クロージングに加え、自らアポイントを創出し受注に繋げる営業力が求められます。単にプロダクトを提案するだけでなく、顧客の営業組織全体を俯瞰したうえで最適なソリューションを設計・提案する高度なセールス力が問われるポジションです。

■チーム・部署との関係性

SaaS事業部のフィールドセールスチームは、責任者1名・メンバー4名の計5名体制です。全員が責任者にレポートラインを持ち、週次の案件管理、朝会・夕会、1on1などを通じて密に連携しながら営業活動を推進しています。また、コンサルティング事業部のセールスとも連携機会が増えており、SaaS／コンサルを横断した提案活動も積極的に行われています。

【業務内容】

■具体的な業務内容

セールスイネーブルメントSaaS「SALESCORE」の新規導入営業として、以下のような業務を担当していただきます

・インサイドセールスから連携された商談への対応（ヒアリング、提案、クロージング） ・ 顧客の課題に応じて、SaaS単体またはコンサルティングサービスとの複合提案 ・ アップセル ・ クロスセル提案（CSと連携し、既存顧客の深耕） ・ 自らターゲットを設定し、アポイント創出～商談化までを自走 ・ IS ・ CS ・ Developerなど、部門横断の社内連携による成果創出体制の構築

・ 業績目標に対する戦略／戦術の策定とPDCA推進

幅広い業種（SaaS、IT、人材、不動産など）の顧客を対象とし、特にエンタープライズ領域への提案機会も多く、BtoB営業としてのスキルを高度に磨ける環境です。

【評価制度】

■ 業務成果の判断基準

- ・売上目標（新規MRR）の達成に向けた受注件数・受注額
- ・顧客の意思決定を後押しする提案プロセスの構築と実行力
- ・商談創出～クロージングまでの自律的なPDCAの運用
- ・関連部門（IS／CS／コンサル）との連携による提案機会の最大化

■ 評価サイクル・方法

- ・OKR評価：給与の昇降給に影響
- ・コンピテンシー評価／Value評価：グレードの昇降格に影響

■ 成功のイメージ

- ・入社～3ヶ月：プロダクト理解と営業プロセス習得、商談補助から開始
- ・3ヶ月～6ヶ月：商談リード・受注を自走、既存顧客のアップセル提案にも挑戦
- ・6ヶ月～1年：自ら案件を創出し、戦略的にチーム貢献を推進

【組織構造】

■ 上司やチームメンバーとの関係

- ・所属：SaaS事業部_Revenue フィールドセールスチーム
- ・レポートライン：営業責任者（マネージャー）
- ・チーム内で週次MTG・朝会・夕会・1on1を実施

【キャリアパス・成長機会】

■ キャリアパスの方向性

- ・メンバー → リーダー → マネージャー → 事業責任者

- ・インサイドセールス、マーケティング、カスタマーサクセスなど他職種への異動可能性あり
- ・他事業部（コンサル、PMM等）への異動実績あり

■ 配属後のオンボーディング

入社後は、約1〜2ヶ月間のオンボーディング期間を設けています。 SlackやNotionを活用したマニュアル・ナレッジベースをもとに、実務理解を深めながら、ロープレやチームMTG、1on1を通じて徐々に業務にキャッチアップいただきます。 各種施策の背景や運用フロー、CRM操作などを体系的に習得したうえで、営業同席から始め徐々に営業として独り立ちしていただきます。 アポイントに対して事前事後に報告の場を設けており、アポイントの質を高めるための支援を上長が行っています。

【その他補足情報】

■ 職場環境・風土

- ・成長志向と当事者意識の高いメンバーが集まる組織
- ・日報やフィードバック文化を通じてスピード感ある行動変容を促進
- ・部門横断での共創を重視し、顧客の成果を中心に据えた営業活動を推進

■ 応募プロセス・面接フロー

- ・面接フロー：1次（オンライン）→ 最終（対面）
- ・応募状況により追加面談あり

■ 採用背景・将来展望

- ・トップラインの成長に直結する営業体制の強化が急務
- ・顧客の営業組織課題を解決し、社会にセールスイネーブルメントを広めていく推進力を求めています

必須スキル:

- ・法人営業経験（業界不問）
- ・新規開拓営業の実務経験
- ・自ら目標を設定し、PDCAを回しながら成果を創出した経験

歓迎スキル:

- ・以下いずれかの経験を歓迎：

- SaaS／セールステック領域での営業経験

- SalesforceなどSFA／CRMツールの使用経験

- コンサルティング型営業の経験

求める人物像:

- ・エネルギー：高い熱量と実行力で顧客や組織に働きかけられる力
- ・CPU：構造化・言語化・仮説構築ができる地頭の良さ
- ・レセプター：フィードバックを素直に受け止め行動変容につなげる柔軟性
- ・コミュニケーション能力：顧客の本質的な課題を引き出す対話力

給与:

- ・ 想定年収レンジ：450万～900万円（※月40時間分の固定残業代を含む）

・ 給与形態： 年俸制（12分割）

・ インセンティブ・賞与： なし

・ 交通費別途支給

勤務地:

東京都渋谷区渋谷2-20-11 渋谷協和ビル 7F

山手線 渋谷駅 徒歩1分

銀座線 渋谷駅徒歩1分

東横線 渋谷駅 徒歩1分

雇用形態:

正社員

勤務体系:

■ 勤務体系：

- ・ 9:00～18:00（固定）*休憩1時間
- ・ 基本出社（東京支部）
- ・ 体調不良や特別事情があればリモート可
- ・ 土日祝休み+年末年始（12/29～1/3）
- ・ 有給休暇：初年度は年間10日（入社時5日付与、半年後に残5日付与）

試用期間:

あり(3ヶ月)

福利厚生:

■ 加入保険：

健康保険、厚生年金、雇用保険、労災保険

■ 受動喫煙防止措置対策：

屋内禁煙

■ その他：

・ PC支給：あり（MacBook）

・ 書籍購入補助制度あり（業務関連のスキルアップを支援）

・ 引越手当（一部条件あり）

・ Salesforceイベント「Dreamforce」への出張制度

・ 資格取得支援・社内勉強会制度あり

その他:

