



株式会社Sales Marker

新規事業推進担当（Recruit Marker）

【Recruit Marker】新規事業推進

※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:

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

勤務時間:

- ・ハイブリッドワーク
- ・フルフレックスタイム制

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

事業概要

新規事業として、国内初の_intentを起点とした採用手法「intentリクルーティング(個人の実現したいキャリア)」を実現する『Recruit Marker（リクルートマーカー）』を展開しています。 intentリクルーティングは、intent×AIで隠れた優秀層をタイムリーに採用できる新しい採用手法です。

intentデータという概念を用いてこれまで弊社では、海外では主流な「intent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)』を提供してきました。

インターネット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。

このサービスは非常に伸長し、T2D3というSaaSだと優秀だと言われる成長曲線の2倍の速さで成長をしてきました。国内SaaSでは最速の成長スピードでARR30億円までできております。

今後は、intent経営という概念を推進すべく新規事業をいくつか立ち上げていきます。その一つが「HR/採用」の領域です。

転職活動をされた方や採用活動に携わった方なら必ず思ったことがあると思いますが、転職は様々なサービスが乱立しておりスカウトなどが膨大になる中で偶発性の高いマッチングで市場が成り立っています。

弊社の「Recruit Marker」を用いるとこれらのサービスが最適化されるものになります。

既にローンチ直後からSalesMarkerを超える伸びをしており、お問合せも多数いただいております。間違いなく採用のデファクトスタンダードになりえるプロダクトです。

採用活動に新しい概念を吹き込み、新規事業を共に立ち上げていただける方を募集します。

業務概要

ポジションにこだわらずに自由に動いていただく中でキャリアをつかみ取っていただくことのできるポジションだと考えております。

具体的な業務内容

クライアントのニーズや課題に沿った施策プランニング

市況感等の情報提供

初回商談から受注までの対応（複数回の商談対応を想定）

契約企業支援に伴うカスタマーサクセス

プロダクトサイドに対する改善要望

マーケティング戦略の検討

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

下記いずれかのご経験をお持ちの方

人材会社やHRテックにて、クライアント向けプロジェクトに携わったご経験 BtoBでのソリューション提案および業務遂行における顧客折衝のご経験

年間ノルマや年間売上目標を連続的に達成した実績経験

プロジェクトMgrやプロジェクトリーダーとしてメンバーマネジメントに携わったご経験

歓迎スキル

コンサルティング領域の実務経験

アーリーフェーズのスタートアップでの就業経験

サービス立ち上げ期（リリース～改善）のご経験

営業チーム/マネジメントのご経験

短期間で必要な知識とスキルをアップデートするマインドセット

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

