



株式会社Sales Marker

Client growth マネージャー（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 マネージャー（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

※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（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

仕事についての詳細

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。部門長とマネジメント体制の構築を行い、期待値としては将来的に部門運営を担っていただきたいと考えています。

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 顧客活用度、課題、契約更新率等のとりまとめ、本部長へのレポーティング

チームメンバーのマネジメント体制の構築・育成・KPI管理

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（5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

チームマネジメント経験（2名以上）

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シニアコンサルタント以上の役割として実行支援/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

将来的に部門長として部門のマネジメントと責任を担う気概がある方

弊社のミッション&バリューに共感し体現していただける方

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すリーダーシップ

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

