



キャディ株式会社

インサイドセールス【Manager】

インサイドセールス【Manager】

紹介した候補者数

0人

選考中の候補者数

0人

最終更新日時

2025/06/19 13:08

採用情報

採用情報

募集背景

【世界トップレベルの事業成長を実現するために、新しい仲間を募集します。】 マッキンゼーに在籍していた代表とAppleに在籍していたCTOが、「モノづくり産業のポテンシャルを解放する」というミッションを掲げ、製造業界の課題を解決すべく立ち上げた当社。2017年11月の設立以来、国内外の製造業企業のDXの実現やサプライチェーン変革の支援を行っています。2018年に10億円、2021年8月に80億円、2023年7月には118億円の資金を調達し、製造業AIデータプラットフォーム“CADDi Drawer”のさらなる市場拡大に注力しています。組織としても1年前に出来上がったばかりのまだまだ小さい組織でありながら、代表直下の元、早くもグローバル全体での挑戦も始めました。世界トップレベルの成長を実現すべく、まずは国内の製造業企業の市場開拓を担える方を募

集しています。パーティカルSaaS事業の市場開拓のチャレンジをしたい方や、世界トップレベルの成長を実現する仕組みづくりに挑戦したい方。とにかく難易度の高い仕事で自己成長したい方。製造業のDX実現に尽力したい方を募集しています。

職務内容

インサイドセールスチームはDrawer事業本部のマーケティング&インサイドセールス部門の中に位置づく組織です。主に、インサイドセールスチームは主に、ADR/BDRの役割を担っており、主に、導入検討の可能性のある企業のキーマンに向けて、課題啓蒙～ニーズ喚起～商談獲得を担っています。組織としてはマーケティングチームと同じ部門の中で日々コミュニケーションを取りながら市場開拓を行うとともに、フィールドセールス部門とも議論し、GTM戦略の構築や個社ごとのアカウントプランニングを行っています。

<具体的な職務内容>

- ・BDRを中心としたインサイドセールス組織の組織マネジメントと目標達成マネジメント。

※BDR組織の目標は案件化商談数、受注数、テリトリー企業の開拓数になります。

- ・顧問紹介やメール、電話、ダイレクトメール、レターなどを駆使したアプローチ戦略の立案。
- ・CRMやMAツールを活用したABMやリードナーチャリング、リードマネジメントの仕組みの構築。
- ・Salesforce等を活用し、受注、失注データに基づく、ターゲット業界や企業、部門の特定。
- ・フィールドセールスやカスタマーサクセスと連携し、大手企業のアカウントプランの構築と新規部門の開拓。

仕事のやりがい・魅力

CADDi Drawerは製造業特化のパーティカルSaaSのため、市場開拓戦略においては、ホリゾンタルSaaSに比べて世に出ているベストプラクティスが多くないと言えます。そのため、パーティカルSaaSにおけるグロースの仕組みづくりをグローバルの観点で一から取り組むことができます。CADDi Drawerの提案は新規性があるため、ターゲット市場においてカテゴリー認知をこれから形成していく市場です。そのため、ターゲットに対する認知獲得のフェーズから携わることができます。インサイドセールスチームの評価指標は商談創出数と受注率の2つになります。そのため、単なるアポイント獲得ではなく、獲得した商談の質に最大限こだわっているため、闇雲なアプローチは行いません。また、商談獲得後の受注率向上の責任も担っており、パイプライン全体でのマネジメントの経験が得られます。インサイドセールスチームでは各種の業務効率化のツール（SalesforceやAccount Engagement、FORCAS、ZOOM、ZOOM Phone、SalesMaker、amptalk、AskOneなど）を導入し、活用しています。そのため、これらのツールを活用した仕組みづくりを行える経験が得られます。なんといってもCADDi Drawerの解決できる課題は長年、各企業が諦めていた課題です。そのため、お客様への提案自体も驚きを持って受け止めていただく機会が多く、重厚長大な製造業の変革に直接的に貢献できます。

(参考) 顧客向けサービスサイト

(参考) 導入・サクセス事例

応募資格 (必須)

プロダクトや事業全体の営業戦略の立案およびその実行の経験

10名以上のマネジメント経験

望ましい経験/スキル

新規開拓営業を行っていた経験

データドリブンでPDCAを高速に回せる課題解決力

製造業企業に関連するビジネス経験

こんな方と働きたい

当社のミッション、ビジョン、カルチャーに強く共感いただける方

顧客に新しい気づきや発見を得てもらうことに喜びを感じる方

-マーケティング業務は未経験だが、これからチャレンジしていきたいと考えている方 テレアポ営業ではなく、より高度なインサイドセールス業務に挑戦したい方 仮説構築力、抽象化思考が好きあるいは伸ばしたい方

給与・報酬

＜経験・能力を考慮し、当社規定のグレードごとの給与レンジに応じて決定します＞

年収750万円～1200万円

※グレードによって別途ストックオプション付与あり

※給与改定は原則年2回

※固定残業代45時間含む(管理監督者の場合は適用外)

勤務地

東京本社 〒111-0053 東京都台東区浅草橋4-2-2 D'sVARIE浅草橋ビル 総合受付6階 関西オフィス 〒530-0002 大阪府大阪市北区曽根崎新地1-13-22 御堂筋フロントタワー 1F WeWork 御堂筋フロンティア

キャディについて

モノづくりに携わるすべての人が、本来持っている力を最大限に発揮できる社会を実現する。そのために私たちは、産業の常識を変える「新たな仕組み」をつくります。現在モノづくり産業では、非常に多くの力が埋もれたままになっています。見積業務や管理業務に忙殺される、営業力が足りない、情報やネットワークが乏しい。あらゆる理由によってがんじがらめにされ、本来の開発力や技術力を発揮できずにいます。こうした縛りをほどくことで、各企業のポテンシャルを解放。産業全体に大きな力を生み出し、豊かにすることが私たちの使命です。小さな町工場も、歴史ある大規模メーカーも、創立もないベンチャーも。すべてのモノづくり企業が強みを活かして輝き、新たな価値がたくさん生まれる。そんな未来を切り拓くために、私たちは挑み続けます。

弊社説明資料（世界最大産業のDXへの挑戦）

CADDi Drawerについて

製造業における受発注というコアな領域で事業展開をしている中で蓄積されるアセット（受発注データ等）を活用して新規事業を創造するチームです。図面を基軸とした製造業のデータを利用し、新たなイノベーションを起こします。

顧客向けサービスサイト

さらに詳しい情報を見る

候補者紹介フォーム

必須

名前

例) 山田

例) 花子

任意

ふりがな

例) やまだ

例) はなこ

必須

メールアドレス

例) yamada@example.com

任意

候補者電話番号

例) 090-0000-0000

任意

生年月日

年

月

日

必須

履歴書・職務経歴書・ポートフォリオ等

ここに資料をドロップしてください

(最大100MBまで・スマートフォン端末ではファイルアップロード機能がご利用いただけない場合があります)

添付資料を選択

任意

職歴

項目を追加

任意

学歴

項目を追加

任意

ご推薦に際し、補足があればお書きください

必須

希望するNext Step

【カジュアル面談をご希望の場合】

書類選考後、通過の方のみカジュアル面談のご案内を差し上げます。 [If you wish to have a casual interview]
We will offer a casual interview only to those who pass the document screening. If you have already confirmed a casual interview through prior communication with a CADDi recruiter, please select “Casual Interview (Confirmed)” and enter the name of the recruiter in the remarks section. *Please note that even if you select a casual interview, we may proceed with the formal selection process depending on the situation.

選択

必須

