



## 株式会社Sales Marker

### プロダクトマネジメントバイスプレジデント (VPoP)

---

#### プロダクトマネジメントバイスプレジデント (VPoP)

※あくまでも目安であり、面談などを通してご希望を伺いながら決めていければと考えています。

#### 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

リモートワーク可能（地方からの参画も可能）

#### 勤務時間:

フルフレックスタイム制（フレキシブルタイムは5:00～22:00、コアタイムなし）

#### 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:

屋内全面禁煙

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

### 会社概要

Sales Markerのミッションは、すべての人と企業が既存の境界を超えて挑戦できる世界を創ることです。私たちは日本で最も急成長しているスタートアップの一つであり、「SaaSスタートアップ従業員成長率ランキング」で日本第1位に選ばれました。

Sales Markerは、ユニコーンスタートアップの2倍のスピードで成長しています。私たちのプロダクトを活用することで、営業チームの業務効率を3倍に向上させることが可能です。フラッグシッププロダクトである「Sales Marker」はリリースからわずか2.5年で900%以上の前年比成長率を達成しました。現在は、新たなプロダクトポートフォリオの開発にも積極的に取り組んでいます。

### チームについて

当社の共同創業者は、NRI、キーエンス、LINE、マイクロソフト、PwCなど、日本および世界を代表するトップ企業出身です。2023年には、「FORBES 30 UNDER 30 ASIA LIST」にも選出されました。エンジニアリングおよびプロダクトチームには、Google、Microsoft、Indeedなど世界的なテック企業出身者や、Mercari、LINE、Yahoo、SmartNewsなど日本を代表するテック企業出身者が集結しており、16カ国以上から多様な人材が参画しています。

### 業務内容

急成長中のB2B SaaS『Sales Marker』のプロダクト戦略を定義し、実行を牽引していただきます。プロダクトの未来を自らの手で創造する情熱に溢れ、組織を巻き込みながら、圧倒的な当事者意識で成果を追求する方を求めています。

経営陣と密接に連携し、新たなプロダクトの方向性を定め、既存プロダクトを進化させることで、市場における競争優位性を確立していきます。高パフォーマンスなプロダクトマネジメント組織を構築・成長させ、イノベーションと技術的卓越性を推進するという、極めて戦略的かつ重要な役割です。

**主な業務内容**

---

**- 経営層とビジョンおよび戦略の策定と実行**

---

- 高パフォーマンスなプロダクトマネジメント組織の構築と成長支援 - すべてのプロダクトラインにおけるイノベーションと技術的卓越性の推進

**- 施策の優先順位づけと進行管理**

---

- スケーラブルで高品質なプロダクトのビジネス要求定義・開発ディレクション・リリース品質管理 - プロダクトマネージャー、デザイナー、エンジニアとの密接な連携による効率的な開発プロセスの構築

**- 社内外のステークホルダーとの効果的なコミュニケーション**

---

- 市場動向を踏まえた競争力のあるバリュープロポジションの構築とPMFの実現

※プロダクトの成長を牽引する立場として、予期しない課題や市場の変化にも戦略的に対応し、組織全体で解決策を導き出す強い意志が求められます。変化を楽しみ、常に自身の役割を限定せず、常に最高のプロダクト体験を追求し、組織の成長と共に進化し続けることを楽しむ、真のリーダーが活躍できます。

**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**

---

B2B SaaSにおけるPdMまたはプロダクト戦略推進経験（3年以上） プロダクトマネジメント分野のリーダーシップ職の経験（3年以上）

**組織の立ち上げマネジメント経験（複数組織・30名以上）**

---

経営方針を読み取り、具体的な施策に落とし込んだ経験

**多様な関係者と合意形成を行いながら実行した経験**

---

不確実性の高い状況でも大局的な視点で判断し、組織を率いて難局を打開する対応力

**プロダクト戦略およびビジネス戦略に対する深い理解**

---

優れたリーダーシップ、コミュニケーション、および対人スキル 課題を予見し、問題をシステムティックに解決するための効果的なソリューションを提供する能力 経営陣の方針を読み解き、言語化・再設計する力 抽象と具体を行き来しながら、自領域での意思決定を下せる判断力

**ステークホルダー間のギャップを埋める構造的な対話力**

---

プロダクト戦略の遂行と組織目標の達成に「熱狂的」にコミットし、最高水準の成果を出し続ける実行力

**ネイティブレベルの日本語**

---

※日々優先順位や進め方がアップデートされる環境の中で、柔軟に思考を切り替えて動ける方がフィットします。

**歓迎スキル**

---

プロダクトベースのテックスタートアップで、新規プロダクトの0→1フェーズの経験

新製品をゼロから開発するプロダクトチームをリードした経験

高成長スタートアップ環境での経験

SaaSまたはB2Bソフトウェア開発の経験

テック業界で強いパーソナルブランディングと存在感

複数プロダクトのコンパウンド化経験

深いUI/UXへの知見

流暢な英語

このポジションの魅力

急成長SaaSスタートアップでキャリアを積むチャンス

ゼロから構築し、革新的な新プロダクトを開発する機会

リーダーシップとキャリア開発の豊富な機会

リモートフレンドリーでフレキシブルなワークスケジュール

英語環境のグローバルチームと共に働ける環境

リゾートワーク、書籍購入支援、ウィークリーランチなど、充実した福利厚生

働き方のイメージ

●ハイブリッドワーク

Sales Markerではオフィスとリモートのハイブリッドで業務を進めており、職種ごとに推奨出社日を設けています。メンバーも全員ZoomやMeetを利用することで、リモートでもコミュニケーションの質・量ともに落とすことなく、業務を推進しています。

●フレックスワーク

1日の労働時間を自由にカスタマイズ可能です。ビジネスチームはお客様とのミーティングに合わせてスケジュールリングを行うことが多いです。

●グローバル環境

世界20カ国以上から集まったメンバーと、言語や文化の壁を越えてプロジェクトを推進しています。英語と日本語が自然に飛び交う、多様性あふれる環境で働けます。

参考資料

■ キャリア ページ : <https://sales-marker.jp/corporate/recruit/> ■ Culture Book: <https://speakerdeck.com/salesmarker/culturebook> ■ YouTube: <https://www.youtube.com/watch?v=Ob8DsO6zwo0>

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

---

