



DIGGLE株式会社

IS Director（インサイドセールス管理職候補）

IS Director（インサイドセールス管理職候補）

基本情報

仕事概要:

<事業概要>

DIGGLEは「組織の距離を縮め、企業の未来の質を上げる。」をProduct Visionとして掲げ、経営管理において全社でのコラボレーションが重要だというコンセプトに基づき、経営と現場がより相互につながる経営管理を行うための、コラボラティブ経営管理サービス「DIGGLE」の開発・提供をしています。

経営管理とは、企業の目指す目標に対して日々健全に進んでいるかどうかを管理・改善すること全般を指します。お金に関することのみではなくビジネスにおける「ヒト・モノ・カネ」が含まれています。

<Mission>

DIGGLEのミッションは「Dig the Potential テクノロジーで、企業の成長可能性を掘り起こす。」です。すべての企業にはまだ見ぬ成長可能性が広がっていると考え、テクノロジーの力でその一つ一つを掘り起こし、企業のありたい姿の実現を支援することで、産業と社会の在り方を革新しています。

VUCA時代においては、①自社の状況を解像度高くいち早く把握し、②スピード感を持って軌道修正していくこと、がますます重要であり、そのような体制を構築できるかが今後の企業経営において重要なファクターになると考えています。

「DIGGLE」というプロダクトを通して、お客様の企業価値向上に伴走し、ひいては日本産業を支えることに繋がるという思いで展開しています。

< 募集背景 >

予実管理クラウド『DIGGLE』のマーケットへのさらなる浸透を図り、急速に拡大する市場ニーズに対応して成長を加速させるため、新たなメンバーを募集します。企業が予実管理を通じて未来の経営の質を向上させることを目指し、多くの企業の支援を行っていきます。

< 業務内容 >

当社は、企業の経営管理部門向けに業務効率化・意思決定支援を実現するSaaSプロダクトを提供しています。本ポジションでは、インサイドセールスチームのマネージャーとして、リードの商談化を推進しつつ、仕組み化・再現性のある営業プロセスを構築していただきます。さらに、育成体系の整備やスケーラビリティのある組織運営を通じて、今後の事業成長を支える戦略的なチームマネジメントを担っていただきます。

(具体的な業務内容)

- 経営管理部門（経営企画・財務・総務・人事など）をターゲットとした法人営業戦略の設計と実行 - インサイドセールスチーム（5～10名規模）のマネジメントおよび成果創出 - MQLからSQLへの転換率向上を目的としたリードナーチャリング戦略の構築 - 営業プロセスの標準化・仕組み化による再現性の高い組織運営 - KPI/KGIの設計とPDCA運用、Salesforce等のSFA/CRMを活用した数値管理 - マーケティング・フィールドセールス・カスタマーサクセスとの連携によるパイプライン最大化 - オンボーディングプログラム・トレーニングコンテンツの企画運用を含む、育成体系の設計と実装 - 中長期的なチーム体制の構築およびメンバーの採用・育成・評価

< チームについて >

現在インサイドセールスチームには9名が在籍しており、一定の成果は出ているものの、オペレーションや育成面においては属人的な要素が強く、再現性のある仕組み化が急務となっています。今後の組織拡大を見据え、営業プロセス・教育体系の整備を主導いただける方を求めています。

< ポジションの魅力 >

■ 経営管理部門というニッチかつ重要な領域への深い価値提供

当社のプロダクトは、経営企画・財務・人事・総務など、企業の意思決定に直結するバックオフィス部門に特化したSaaSツールです。従来アナログだった業務を効率化・可視化し、経営のスピードを支えるという社会的意義の高い領域で、価値ある商談を生み出すフロントラインの中核を担っていただけます。

■ 「売れる仕組み」をつくる、営業組織の成長フェーズに携われる 単にプレイヤーとして成果を出すだけでなく、営業プロセスの標準化・ナレッジの蓄積・育成体系の整備といった「再現性のある仕組みづくり」をリードしていただけます。組織のスケールに耐えうる土台づくりは、将来的なキャリアにおいても希少な経験となります。

■ 部門横断で「顧客の成果最大化」に向き合える環境

マーケティング、フィールドセールス、カスタマーサクセスなど、各部門とフラットに連携できる文化があります。顧客のLTV最大化や、導入後の定着・活用を見据えた提案活動が求められるため、単発の商談では得られない「顧客成果に寄り添う営業の面白さ」を体感できます。

■ 成長余地のある市場 × チームを育てるフェーズ

まだまだ成長途中の市場・組織であるため、戦略・体制・ツールの選定などに自らの意思を反映しやすく、意思決定のスピードも早いです。「ただの管理職」ではなく、「事業の成長エンジン」として自分の手でチームを動かすダイナミズムを実感できます。

必須スキル:

必須要件

- BtoB領域におけるインサイドセールスまたはフィールドセールスの実務経験（3年以上）

- 部や課のマネジメント経験（5名～10名）

上記に加え、以下いずれかのご経験をお持ちの方 - Salesforce、HubSpot、MAツールなどSFA/CRMの活用経験 - KPI設計・数値モニタリング・改善施策の立案実行をリードした経験 - セールスイネーブルメント経験（マーケティング／フィールドセールス／カスタマーサクセス等との連携を前提とした営業プロセス構築経験

歓迎スキル:

- 経営企画・財務・総務・人事など、バックオフィス部門向けの営業経験

- SaaS企業での営業組織の立ち上げやスケール経験

- インサイドセールスにおける仕組み化・プロセス設計の主導経験

- トレーニングプログラムや育成体系の設計・運用経験

- プレイングマネージャーとして成果を出しつつ、チーム育成にも貢献した実績

求める人物像:

- 事業成長と営業組織のスケラビリティを両立するための構造的な思考ができる方 - 顧客の業務や業界（特に経営管理領域）への理解を深め、課題解決型の営業ができる方 - 定量的な視点を持ち、数値分析に基づいた意思決定ができる方 - チームメンバーの成長に対して高い関心と責任感を持ち、育成にやりがいを感じられる方 - 組織や役割が変化する中でも柔軟に対応できる、変化耐性の高い方

<こんな方と働きたい>

- Mission：「Dig the Potential」に共感できる方 - Values：「高速考動」「自学成長」「経済志向」「誠心敬意」に共感できる方

給与:

750万円～1000万円

勤務地:

東京都港区港南2-15-1 品川インターシティA棟22階

雇用形態:

正社員

勤務体系:

勤務時間

- ・フレックスタイム制（コアタイム9:00-16:00）
- ・月所定160時間勤務（月30時間分の割増賃金相当分を含む。）

※実際の割増賃金が当該時間数を上回る場合においては、賃金規程に基づき、別途残業手当を支給する

勤務体系

- ・リモート勤務可（必要に応じて出社）
- ・Sales/IS職に関しては週2出社必須

休日/休暇

- ・土曜日・日曜日・祝日・夏季休暇・冬期休暇・その他会社で定めた休日
- ・有給休暇：入社時点5日、半日単位での取得可

試用期間:

3ヶ月

福利厚生:

- ・福利厚生：出産・育児支援制度
- ・加入社会保険：健康保険：有、厚生年金：有、雇用保険：有 労災保険：有
- ・受動喫煙対策：就業中の喫煙不可

その他:

