



株式会社Sales Marker

カスタマーマーケティング（コンテンツ企画・運用）

カスタマーマーケティング（コンテンツ企画・運用）

■採用目標

2024年6月末までに内定承諾目標

■選考フロー

書類選考 → 一次選考 → 二次選考 → 最終選考 → オファー面談

※選考は基本的にオンラインで行います

※面接回数は変更する場合がございます

※リファレンスチェックを行う可能性がございます

■年俸600万円～1000万円

□月給500,000～833,333円

・基本給372,766～621,276円

・残業代127,234～212,057円

※上記金額は目安であり、面談などを通して最終決定

※固定残業手当として月45時間分の時間外労働割増賃金として計算し、実際発生した時間外・休日・深夜労働割増賃金に充当。固定残業代超過分は別途支給

※通勤交通費は発生都度別途支給

ご紹介の際にお願いしたいこと：

※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:

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

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位にランクインしました。

私たちはユニコーンスタートアップの2倍の速度で成長しています。当社のプロダクトを利用することで、営業チームの業務効率は3倍向上します。フラッグシッププロダクト「Sales Marker」がリリースされてからわずか2.5年で900%以上の前年比成長率を達成し、現在は新たなプロダクトポートフォリオ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の出身です。彼らは2023年に「FORBES 30 UNDER 30 ASIA LIST」にも選出され、その実績とリーダーシップが評価されています。プロダクトチームには、Google、Microsoft、Indeedといったグローバルなテック企業や、Mercari、LINE、Yahoo、SmartNewsなど国内の著名なテック企業で経験を積んだメンバーが集結しており、16カ国以上の多様なバックグラウンドを持つ人材が活躍しています。

カスタマーマーケティングチームはプロダクトマーケティング本部に属しており、プロダクトマーケティングチームと連携しながら、GTM（Go-to-Market）戦略の推進に加え、既存顧客の継続・拡大に注力しています。メンバーはリクルートやByteDanceといった一流企業での豊富な経験と知見を持ち、それを活かして業務に取り組んでいます。

業務内容

今後更なる急成長を遂げるべく、本ポジションでは「Sales Marker」のカスタマーマーケティングをご担当いただきます。ビジネス目標を達成するための戦略的なマーケティング活動を通じて、顧客エンゲージメントを向上させ、顧客のロイヤルティとリテンションを促進します。

具体的な業務内容

■顧客エンゲージメント

顧客の満足度を向上させ、リテンション率を高める施策の企画・実行

- 顧客フィードバックの収集と分析

- 顧客イベントやウェビナーの企画・運営

- 顧客サクセスストーリーの作成と共有

■顧客向けマーケティングキャンペーン

顧客向けのマーケティングキャンペーンの立案・実行

- 顧客ニーズに基づいたキャンペーンの企画

- キャンペーンのパフォーマンス分析と改善提案

■顧客データ分析

顧客の行動データを分析し、インサイトを得てマーケティング戦略に反映

- 顧客セグメンテーションとターゲティング

- 顧客満足度調査の実施と結果分析

■クロスファンクショナルコラボレーション

営業、プロダクト、カスタマーサクセスチームと連携し、顧客体験を最適化

- 顧客エンゲージメントのためのプロジェクト管理

- 顧客ニーズに基づくプロダクト改善の提案

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

・以下のいずれかのご経験

- マーケティングの実務経験

- カスタマーサクセスの戦略・企画経験

- マーケティングリサーチの実務経験

・調査分析スキル（定量・定性）

歓迎スキル

SaaS業界でのマーケティング経験

B2Bプロダクトのマーケティング経験

顧客リレーションシップマネジメントの経験

多国籍なクロスファンクショナルなチームでの協働経験

このポジションの魅力点

急成長中のSaaSスタートアップでキャリアを築けるチャンス

カスタマーマーケティングチームの立ち上げに携わる機会

完全リモート＆フレキシブルな働き方が可能

リゾートワーク、書籍購入補助、週次ランチなど充実した福利厚生

働き方のイメージ

●リモートワーク

現在は、リモートで業務を進めています。ZoomやMeetを始め、直近Gatherのバーチャルオフィスも導入しまして、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、開発・運用をしています。

●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。社内やチームの状況に鑑みて、常識の範囲内でご自身でスケジュールしながら業務遂行していただきます。（月の所定労働日数×8時間分の稼働を各自でご調整いただいております。）

●ワークライフバランス

ワークライフバランスを大切に仕事をして頂いています。ガッツリ仕事したい方、自分の時間を大切にしたい方どちらも馴染める環境だと思っています。

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=Ob8Ds06zwo0>

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

