



## DIGGLE株式会社

### インサイドセールス(BDR)

---

#### インサイドセールス(BDR)

---

#### 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 >

---

予実管理クラウド「DIGGLE」の営業担当として、以下の業務を中心に担当していただきます。

●新規顧客の開拓：見込み顧客へのアプローチを行い、電話やメールを活用してヒアリング・ニーズの発掘を行います。アポイントの創出は架電に限らず、展示会やSNSを通じたもの等多様なアイデアを採用し獲得を図ります。  
●既存顧客のフォローアップ：タッチポイントのある顧客に対してアプローチし、関係性の強化と商談創出を目指します。  
●商談後のチーム連携：商談をフィールドセールスへ引き継ぎ、適切なトスアップを実施します。  
●プロモーション活動：他チーム（マーケティング、プロダクト、カスタマーサクセス）と連携し、効果的なプロモーションを推進します。Webセミナーの企画立案や販促物の作成支援なども実施します。  
●市場創造と業務フローの構築：新たな市場ニーズに応じて、ターゲット領域の選定や営業プロセスの最適化を進めます。

## < チームの特徴 >

---

BDRチームは現在3名で、組織の拡大と市場開拓に積極的に取り組んでいます。DIGGLEの提供する予実管理クラウドは、市場の中心的存在となるべく、BDRが新規市場の開拓を先導しています。

## < 目標と課題 >

---

BDRの役割を整理し、エンタープライズからSMBまでの幅広い顧客ニーズに対応する営業手法を開発することが目標です。特に新しいアプローチの導入やプロセスの仕組み化が求められます。

## < ポジションの魅力 >

---

BDRは、企業のビジネス戦略に対する深い理解が必要で、ただの営業職ではなく、企業の成長をサポートする戦略的な役割を担います。新たな市場を開拓し、プロセスを構築することで、キャリアアップと自己成長を実現できるポジションです。

私たちは、戦略的に市場を切り開き、積極的に新しいビジネスチャンスを見出していけるメンバーを募集しています。あなたのアイデアと行動力を活かし、共に次のステージへ挑戦しましょう。

## < 参考記事 >

---

<https://note.com/diggle/n/nc0f5ec608b52>

### 必須スキル:

SaaS商材/TheModel型のセールス経験（IS/FSなど）をお持ちの方

### 歓迎スキル:

・会計・予実管理知識

### 求める人物像:

・顧客に価値を届けるためにチームの垣根を越えて結果責任を共有できる方

- ・スピード感や大きな変化を楽しみながら働ける方
- ・どうやったら実現できるかを常に考え続けられる方
- ・大きな目標に向かって貪欲に&楽しみながらやり切ることができる方
- ・世の中にまだ浸透していないプロダクトを、自ら広めていくことに面白さを感じる方
- ・できることや当たり前だと思うことに対して高い基準をお持ちの方
- ・常に思考し、先回りして業務に取り組むことができる方

## <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:

500万円～830万円

### 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:**

## ▼ターゲットイメージ（25/08更新）

---

IS職のメンバー採用が順調に推移したため、一度ターゲットを絞って採用活動をさせていただきたいです。

- ・近い将来、FSを見込める即戦力層
- ・ISリーダークラス の募集として検討しています。

**ターゲット:**

※以下のようなペルソナですと、年収600万円を約束できるレベル感です。

- ・年齢：26～35歳
- ・法人営業経験年数：2～5年（平均：3年）
- ・扱ってきた商材：IT／SaaS／人材／金融／コンサルなど
- ・扱った商材単価：年間契約100万円以上が多い
- ・学歴：日東駒専
- ・目標達成率（月次／四半期）平均達成率90～110%
- ・その他：直近1年以上の勤務（短期離職ではない）

## 【内定実績】

---

- ・社会人3年目以上、（30歳未満）
- ・有形無形問わず、toBの営業経験（BDR/SDR）  
└ マッチする業界：SaaS、金融・情報・人材  
└ マッチしない業界：SMB向け、特に飲食・不動産・保険・建設など
- ・スタンス  
└ 馬力のある人。自分でゴリゴリ進めてくれる人。目標に対してストイックな人。  
└ 自分で工夫できる人。

**採用人数:**

2

**選考フロー:**

書類選考

一次面接

---

二次面接

---

リファレンスチェック

---

最終面接

---

※場合によってはカジュアル面談も可能です。(その場合書類後のご案内になります)

**募集期間:**

2025年中

**待遇:**

500万～700万／年棒

**優先度:**

高い

