

求人情報

スタッフレベル

ポジション名	【広告業界の経験を活かせる！IPO準備中SaaSのアカウントエグゼクティブ】商談獲得からクロージングまでがミッションです！
企業名	株式会社 Spider Labs
掲載開始・更新	2024-04-24 / 2024-04-24
職 種	営業 - 法人営業 営業 - IT・ソフトウェア・通信業界営業 営業 - 広告/メディア系営業
業 種	ソフトウェアベンダー
勤務地	アジア 日本 東京都
仕事内容	<p>弊社のサービスのSpider AFをクライアントへ導入いただき、その導入支援や導入に伴い社内の他部署を巻き込みクライアントとのコミュニケーションを担当していただきます。</p> <p>主に自身での営業活動により商談を作成し、クライアント様へSpider AFのご提案をしていただきます。</p> <p>基本はまず無料トライアル(無料診断)への誘導を行い、そのトライアルのデータを基にSpider AFの導入メリットを提案します。</p> <p>この間のクライアント様・販売代理店様とのリレーション構築・課題/ニーズのヒアリングもお願いします。</p> <p>【具体的には】</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・ターゲット選定</li><li>・アタックリストの作成</li><li>・商談獲得(イベント参加/アウトバウンド/リファラルなど)</li><li>・商談</li><li>・クロージング</li><li>・CSへの引き継ぎ</li></ul>
企業について(社風など)	<p>【仕事の魅力】</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・まだまだ成長中かつ人数の少ないベンチャーなので、戦略・方針に沿っていれば細かく固定されたやり方はございません。</li><li>・社員の意見・アイデア・経験・スキルの発揮が顧客の満足度・あなたの評価・会社の業績にダイレクトに反映されますので、やり甲斐を感じていただきやすい環境です。</li><li>・自社プロダクトに携わりながらプロダクトの成長を見届けることができます。</li><li>・これは英語ができる方が対象ですが、グローバルへ積極的に展開しているため海外の顧客への営業できる機会があります。</li><li>・組織拡大中なので、入社後の実績および社内外からの信頼次第でマネジメントや事業開発などの新規チームへの異動など様々な機会に挑戦することが出来ます。</li></ul> <p>【募集背景】</p> <p>私たちSpider Labsは、企業をアドフraud(広告不正)から守るSaaSツール『SpiderAF』の開発、提供をしている会社です。</p> <p>今後3年以内のIPO(上場)を目指しており、より多くお客様にサービスを広めるための増員募集になります。</p> <p>アドフraudとは、テクノロジーを用いて不正にインターネット広告費を搾取する行為を指し、NHKのクローズアップ現代でも取り上げられるなど社会問題化が進んでいます。</p> <p>アドフraudの被害の拡大と共に私たちの提供する『Spider AF』のニーズも急拡大しており、日々クライアントが増加しています。</p> <p>多くのメディアにも取り上げていただいている急成長中のベンチャーです。</p> <p>【Spider AFについて】</p> <p>ビッグデータ解析に強みを持つ自社プロダクト『Spider AF』の、クライアントへの導入支援・提案がメインの業務です。</p> <p>業務の性格上、常に最先端の技術トレンドに触れる事ができます。また顧客企業の課題を一緒に考え、企業の課題解決に携わることができます。</p> <p>最新技術でインターネット上で発生している不正を検知・ブロックを実施することで、不正を行っている犯人への資金流入の阻止や、被害にあっている企業の救済という社会的意義のあるサービスとなります。</p>
勤務時間	* フレックスタイム制 (コアタイム10:00～17:00)
	<p>応募資格（必須）</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・新規獲得が自力でできる人(イベントを見つけて参加する、アウトバウンドを行う、新規の繋がりを作ってアプローチするetc)</li><li>・法人営業経験(2年以上)</li></ul> <p>※顧客ニーズの深掘りができ、ニーズに沿った提案ができるレベル</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・日本語でのコミュニケーションができること</li></ul> <p>応募資格（歓迎）</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・広告業界のコネクションある方(広告代理店やアドネットワーク出身など)、デジタルマーケティングの仕組みに理解がある方</li></ul>

応募条件	<ul style="list-style-type: none"><li>・クライアントやパートナーとのアライアンス構築経験</li><li>・エンタープライズ営業経験</li><li>・ビジネスレベルの英語力：もしあれば一連の業務を習得した後に一部海外の顧客への商談もお願いしたいです。</li></ul> <p>求める人物像</p> <ul style="list-style-type: none"><li>■Spider Labsのビジョン・ミッション・バリューへの共感</li><li>■自分中心ではなく顧客の体験を常に考えられる方</li><li>■積極的に行動しアウトプットができる方</li><li>■変化を素直に受け取れる柔軟な考えの方</li><li>■自ら情報にアンテナを張れる勉強家な方</li></ul>
英語能力	日常会話(TOEIC 475-730)
日本語能力	ネイティブレベル
年 収	日本・円 500万円 ～ 650万円
給与に関する説明	<p>500万円- 650万円</p> <p>給与改定：年2回(4月、10月) 賞与：年2回（2月、8月）</p> <p>■交通費支給（月額3万円迄） または ■住宅手当(家賃の上限5万円迄の40%を支給、但し交通費の支給なし)</p> <p>■社保完備 ■ストックオプション ■昇給年2回 ■携帯通信料補助（4,200円/月） ■インフルエンザ予防接種 ■フレックスタイム(コア10：00～17：00) ■業務に関する資格試験費用負担 ■TOEIC(受験料全額会社負担) ■ベビーシッター補助（月額上限2万円まで、50%支給） ■プレミアムフライデー(チームディナー) ■フレックスタイム（コアタイム10：00～17：00） ■ゴールドジム会費補助(自己負担550円/回)</p> <p>私たちは、働きやすい環境づくりに力を入れています。 福利厚生については今後も充実させていく予定です。</p>
休 日	<p>完全週休2日制（土、日、祝日）</p> <p>■バケーション休暇(有給の他に連続して3日間) ■年末年始休暇 ■年次有給休暇 ■慶弔休暇 ■育児休暇 ■入社時休暇(半年後に有給が付与されるまでの急病などに対応できる2日間の休暇) ■ワクチン接種休暇</p>
契約期間	正社員
最寄り駅	〒107-0062 東京都港区南青山7-10-3 南青山STビル4階