

企業概要

<https://www.switch-m.com/>

代表者 《代表取締役会長》 福羽 泰紀

概要 ■設立 2012年 10月 ■資本金 53百万円
■従業員数 27名

所在地 〒108-0014 東京都港区芝5-26-2 4 田町スクエア3F

求人要項

インサイドセールス

仕事内容

■大手企業に対して、ABMの手法を用いたアプローチでの開拓を実施頂きます。
・単なるアポイント取得、ではなく、顧客組織を電話・メール等様々な手段を用いて把握し、個社深耕を実施
・フィールドセールスと協働し、組織窓口の開拓=トスアップから商談フローの中でのフォローアップまで、多角的にナショナルクライアント攻略の一端を担って頂く
・事業の拡大における非常に重要な役割を担うことで、将来的な事業戦略策定や組織マネジメントへの期待がかかるポジション

■提案先と取引先事例：

・広告主（テレビCMを打つ大手企業）- 花王、ライオン、資生堂、リクルート、コロプラ、グノシー、武田薬品工業、NTTdocomo...etc
・総合代理店- 電通、博報堂...etc
・インターネット関連企業- Google、サイバーエージェント、オプト...etc
・放送局- 民放キー局...etc

【会社概要】

同社はテレビ視聴データを強みに、広告代理店、広告主、放送局へテレビ番組や企業CM等の分析サービスをIoTデバイス+SaaSとして提供するミドルスタートアップ企業です。

特に現在注力しているSaaSプロダクト「SMART」は、弊社の開発によるIoTデバイスを通じて独自に取得しているテレビ視聴データを参照でき、テレビCM出稿のプランニングに活用することができるツールとして、すでに大手企業の広告宣伝担当者や大手広告会社の方には広く認知を得ており、すでに上場が狙える規模感の売上をあげております。

一方、さらに多くの企業の方々に使っていただくためには、大規模なリニューアルが必要な状況です。

現状のプロダクトは、あくまでの「データの検索/閲覧」ツールにとどまっており、お客さまが年間で数億~数百億円の広告費を投じるテレビCM出稿の効率化を行い、運用のPDCAを回すために必要な機能が揃っていないとは言えません。

そこで「テレビCM出稿を効率化」して「PDCAサイクルを回せるようにする」ためのSaaSプロダクトを開発を強化していきます。

将来的には巨大産業であるテレビメディアのDXにより、広告体験とコンテンツ体験をUpdateし、新しいテレビ体験の実現を目指しています。

雇用形態

■正社員

勤務地

■本社
住所：東京都港区芝5-26-24 田町スクエア3F
受動喫煙対策：屋内全面禁煙

年齢

必要な能力・経験

【must】

・法人営業経験を3年以上お持ちの方、もしくは3年未満でも法人営業経験にて大きな成果(表彰等)を残している方
・新規法人顧客の開拓をイチから実施をしたことがある方（接点づくりから始めたことのある方）

【want】

・大手企業に対する担当営業として、自社、顧客ともに複数のステークホルダーと相対した組織営業経験がある方
・無形商材の営業経験（高単価の商材が望ましい）
・顧客の意思決定プロセスが長い商材の営業経験
・SaaSサービスの営業経験のある方
・営業企画や営業推進など、営業領域における戦略立案経験のある方

待遇・条件

給与

《想定年収》500~700万円+業績連動賞与+インセンティブ

■賃金形態：月給制

■賃金内訳：月額（基本給）：416,666円～（12分割）

■昇給有無：有

* 固定残業手当/月：99,207円～（固定残業時間40時間/月）

* 上記、超過した時間外労働の残業手当は追加支給

* 予定年収はあくまでも目安の金額であり、選考を通じて上下する可能性があります。

休日

■年間休日 120日

■完全週休2日制(土・日)

* 祝日

* 有給休暇

* 夏季休暇

* 年末年始休暇

* 慶弔休暇

就業時間

■10:00~19:00（休憩時間：60分）

* フレックスタイム制

* コアタイム：11:00~14:00

* 時間外労働有無：有

福利厚生・各種社会保険

■厚生年金、健康保険、雇用保険、労災保険

■通勤手当：上限3万円/月

■ストックオプション制度実績あり

■社内表彰制度

■テレビ購入補助

■書籍購入支援制度

備考

■選考内容

人事面談>1次面接（部門長）>2次面接（人事）>最終面接（社長+人事）>オファー面談