

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5-26-24 田町スクエア3F

求人要項

ソリューションセールス（深耕営業）

ナショナルクライアントとの関係構築、個社深耕をベースに、経営課題を把握、課題解決営業を行って頂きます。
また、ただ売り上げを上げるのではなく、事業成長に伴い日々アップグレードするプロダクトに対して、営業面からの事業企画立案も実施頂きます。
事業の成長とともに、ご自身の成長にもコミット頂ける方に、ご活躍頂きたいポジションとなります。

■ポジションのやりがい：

- ・少数精鋭で現場主義のため、各自の裁量は非常に大きく、自ら考えながらスピード感をもって営業することが可能です。
- ・業界特性から、営業をやりながら自然とマーケティング力が身につく環境です。
- ・業界にはまだまだ課題が多く、ソリューション、サービスが不足しており、その中で顧客の課題を抽出しながら営業していく経験が積めます。

■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、すでに上場を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。

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
- ・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

【want】

- ・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
- ・法人向けのデータ分析などの経験がある方
- ・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

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

待遇・条件

給与

- 《想定年収》600～900万円+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）：500,000円～
- 昇給有無：有
- * 月給(月額)は固定手当を含みます。
- * 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。

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

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

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