

【法人営業・面接確約条件あり】アウトバウンドマーケティングのプロ集団／IPO直前の成長ベンチャー

| | |
|---|---|
| ギグセールス株式会社 | |
| 業種: その他サービス、人材ビジネス 職種: 法人営業、法人営業 設立年: 2017年 従業員数: 31 ~ 50名 上場区分: 未上場 勤務地: 東京 | 雇用形態: 正社員、契約社員 職位: メンバー、リーダー 最終学歴: 学歴不問 職種経験: 職種未経験OK 業種経験: 業種未経験OK 想定年収: 360万円~960万円 月給: 30万円~80万円 |

どのような人を求めているか

| 必要条件 | 内定の可能性が高い人 |
|---|---|
| ・ 社会人経験をお持ちの方 ・ 学歴、転職回数、不問 ※法人営業やSaaSの知見・マーケティング経験などをお持ちの方は積極的に面接中です！ | ▼直近の内定者情報 直近でも非常に多くの営業経験者が入社して活躍しています ・ 声優 女性 24歳 ・ 保育士 女性 25歳 ・ 社会人野球 男性 26歳 現在のスキルではなく「これからどうなっていきたいか」という想いを大切にしています。 「過去こんな失敗体験や、後悔があり、自分を変えたい」 「ビジネス経験がないまま20代後半。ここから逆転したい」 などの反骨精神があったり、 「スポーツでやり切った経験があるが、ビジネスはこれから成長したい」 といった方がこれまで入社いただいています。 |
| | 書類見送りの主な理由 |
| | ・ 背景が見えない応募 →過去何をし今回どういった思い出応募して頂いたかここが見えてこないと見送りとさせて頂いています。 |

求人概要

| | |
|--------------|--|
| 事業内容と今後の事業展開 | ギグセールス株式会社は、BtoB特化のアウトバウンドチャネル構築を支援する2017年設立のスタートアップです。 「アウトバウンド xゴリゴリ」をコンセプトに、SaaSやIT企業を中心に多くの成長企業のセールスを裏側で支えています。 ABM（アカウント・ベースド・マーケティング：Account-Based Marketing）を軸とした最新のBtoBマーケティング手法を用いた独自のノウハウで、アウトバウンド営業を科学しており、徹底的な営業教育体制を強みに急成長しています。 複数の自社サービスを持ち、IPO直前のこれまでの営業支援会社とは一線を画すプロ営業組織です。 【サービス】 ●DORIRU ブッシュ型のアウトバウンドチャネル構築支援 https://gig-sales.tokyo/doriru/ ●OSHDASHI インサイドセールス代行 https://gig-sales.tokyo/osidashi/ ●OIDEN ハウスリード掘り起し支援 https://gig-sales.tokyo/oiden/ ●ギグセールスアカデミー https://lp.gig-sales.tokyo/sales-academy BtoB事業だけでなく、ギグセールスのアウトバウンドセールスノウハウをカリキュラム化した個人向けスクール「ギグセールスアカデミー」を運営しています。 カリキュラムは法人営業の基礎知識からインサイドセールス、オンラインセールスといったこれから必要になる知識を体系的学ぶことができます。（社員は無料受講可能） |
| 募集背景 | 増員募集 / 更なる組織強化 / IPOに向けて / 新規部署立ち上げ |
| PRポイント | 【ギグセールスの強み】 ・ 充実した教育体制 |

| | | | |
|--|--|--|---|
| | <ul style="list-style-type: none"> ・セールスアウトソース事業には珍しく、自社プロダクトがある ・高く、安定した報酬体系（固定給で年収1,000万円可能） ・複数の成長企業のプロダクトの営業の携わり、学ぶことができる ・最先端のBtoBマーケティングが学べる（ABM、フォームマーケティング、コールシステム等テクノロジーを用いたロジカルな営業スタイル） | | |
| <p>仕事内容この仕事のミッション</p> | <p>ギグセールスの「アウトバウンドチャネル構築支援」を発注いただいた成長企業様のプロジェクトにプロセールスとしてアサインされます。</p> <p>【主な業務内容】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・アウトバウンド型インサイドセールス <p>対象リストに向けたアウトバウンドコール/アポ獲得報告/業務終了報告/案件ディレクターとの個別MTG</p> <ul style="list-style-type: none"> ・オンライン商談 <p>獲得したアポイントに対するオンライン商談/商談スクリプト作成～修正/パイプライン管理/受注に向けた追客対応</p> <p>▼キャリアステップ</p> <p>成績優秀者や意思がある方に対しては、更なるキャリアステップをご用意しています。</p> <p>①ギグセールスの自社サービスを拡販させていく自社セールス クライアントから発注いただいたプロジェクトではなく、自社の「アウトバウンドチャネル構築支援」のサービスの営業としてご活躍いただけます。</p> <p>②「ギグセールスアカデミー」での専属講師 弊社が展開するプロ営業フリーランス養成コース「ギグセールスアカデミー」での専属講師としてご活躍いただけます。</p> <p>③プロセールスとして独立支援 当社の社員から卒業し、事業主として起業してプロセールスとして活躍いただくことも可能です。これまでも、複数の方が独立して活躍しています。</p> <p>▼ギグセールスならではのサポート体制</p> <ol style="list-style-type: none"> (1)実働領域で必要なスキルセットをご提供 (2)各案件毎にディレクターをアサインし、伴走型で稼働をサポート (3)アウトバウンド営業に関するギグセールスノウハウ共有 (4)実働領域で必要になるセールステック系ツールのアカウント付与 <p>ギグセールスへの参画が決定後、弊社専用のアウトバウンド営業マニュアルを元に教育研修を実施。研修後も約1ヶ月は専任のアドバイザーがつき、実務面～各ツールの操作面などをサポート致します。</p> <p>▼入社後の流れ</p> <ol style="list-style-type: none"> (1)初回稼働マニュアルインプット会（1時間を2回に分けて開催） L前半→ギグセールス稼働マニュアル L後半→稼働に必要なアカウントやツールの操作方法 (2)稼働する案件の高材インプット/ロープレ実施 L各案件のディレクターから実施 (3)オンボーディング期間（1ヶ月） LLINEワークスのグループで別途、日次で報告を実施 <p>▼新規事業においてクライアント先に出向き業務を行うこともございます。</p> | | |
| <p>現在の組織構成</p> | <p>部署の人数：100 我々はザモデル型を敷いております。</p> <ul style="list-style-type: none"> G-1：アカウントセールス G-2：ディレクター G-3：プレイングリーダー G-4：オンラインセールス G-5：アウトバウンド型インサイド <p>一気通貫型ではなく、分業にすることで自身の成長をフェーズ毎で実感できます。 自分がどこにいて足りないことは何か常に確認することができます。</p> | | |
| <p>給与・年収例</p> | <table border="0"> <tr> <td data-bbox="534 1608 1029 2132"> <p>〈給与〉</p> <p>想定年収：360万円～960万円 月給：30万円～80万円 賞与回数：業績賞与 昨年度賞与実績： インセンティブ：なし</p> </td> <td data-bbox="1029 1608 1519 2132"> <p>〈年収例〉</p> <p>※正社員 年に2回の給与改定 未経験の場合は360万程度からスタートが平均。 IPOを目指す中で組織作り自ら発信することで自分のやりたいことを掴めるチャンスあり。 例）・営業未経験→1年後営業部長 ・営業経験者→半年後役員 自ら能動的に動ければチャンスを掴み組織作りに参画できます。</p> <p>※業務委託の場合 成果に応じて固定給がアップします。 現在は年収1,000万円プレーヤーをはじめ自身の力でどんどん給与アップしているメンバーが多くいます。 固定給が上がるので、短期で変動するインセンティブ型よりも、安定します。</p> <p>MR出身 30歳 男性 1,000万円（月給80万円） 人材ビジネス出身 28歳 男性 900万円（月給80万円） メーカー出身 35歳 女性 660万円（月給55万円）</p> </td> </tr> </table> | <p>〈給与〉</p> <p>想定年収：360万円～960万円 月給：30万円～80万円 賞与回数：業績賞与 昨年度賞与実績： インセンティブ：なし</p> | <p>〈年収例〉</p> <p>※正社員 年に2回の給与改定 未経験の場合は360万程度からスタートが平均。 IPOを目指す中で組織作り自ら発信することで自分のやりたいことを掴めるチャンスあり。 例）・営業未経験→1年後営業部長 ・営業経験者→半年後役員 自ら能動的に動ければチャンスを掴み組織作りに参画できます。</p> <p>※業務委託の場合 成果に応じて固定給がアップします。 現在は年収1,000万円プレーヤーをはじめ自身の力でどんどん給与アップしているメンバーが多くいます。 固定給が上がるので、短期で変動するインセンティブ型よりも、安定します。</p> <p>MR出身 30歳 男性 1,000万円（月給80万円） 人材ビジネス出身 28歳 男性 900万円（月給80万円） メーカー出身 35歳 女性 660万円（月給55万円）</p> |
| <p>〈給与〉</p> <p>想定年収：360万円～960万円 月給：30万円～80万円 賞与回数：業績賞与 昨年度賞与実績： インセンティブ：なし</p> | <p>〈年収例〉</p> <p>※正社員 年に2回の給与改定 未経験の場合は360万程度からスタートが平均。 IPOを目指す中で組織作り自ら発信することで自分のやりたいことを掴めるチャンスあり。 例）・営業未経験→1年後営業部長 ・営業経験者→半年後役員 自ら能動的に動ければチャンスを掴み組織作りに参画できます。</p> <p>※業務委託の場合 成果に応じて固定給がアップします。 現在は年収1,000万円プレーヤーをはじめ自身の力でどんどん給与アップしているメンバーが多くいます。 固定給が上がるので、短期で変動するインセンティブ型よりも、安定します。</p> <p>MR出身 30歳 男性 1,000万円（月給80万円） 人材ビジネス出身 28歳 男性 900万円（月給80万円） メーカー出身 35歳 女性 660万円（月給55万円）</p> | | |

| | | |
|------------------|---|--|
| 勤務地・勤務時間 | <p>〈勤務地〉 東京都渋谷区広尾1丁目3-18 広尾ビル7階 自社内勤務、客先常駐勤務 転勤の可能性：なし</p> | <p>〈勤務時間〉 09:30~18:30 夜間勤務：なし 月間平均残業時間：30時間以下</p> |
| | <p>〈補足情報〉 IPOを目指しているため、勤務時間を含む労務管理などしっかりとした管理体制を構築しています。</p> | |
| 休日休暇・受動喫煙対策・福利厚生 | <p>〈休日休暇〉 休日：土日祝休み 年間休日：120日 休暇制度：年末年始休暇 補足情報：</p> | <p>〈受動喫煙対策〉 受動喫煙対策の有無：対策あり 受動喫煙対策について：禁煙 特記事項：</p> |
| | <p>〈福利厚生・諸手当〉 社会保険完備、交通費支給、健康診断 補足情報：■昼食補助 ■ドロップ サブリメント・健康食品サポート制度 ■交流戦 新規参画3ヶ月以内のメンバー同士のコミュニケーションをサポートする制度 毎月中旬、開催中（入社検討者も参加OK） ■スライダー プロ営業™への転身をサポートするギグセールス独自の制度 「ストレート(これまで)と同じ投げ方で、ステージをスライド（プロ営業™への転身）する」という意味。 オフィス・デスク・チェアの提供。 ■シンカー 営業マネジメントに必要な知見を吸収し、キャリアアップにつなげられる研修制度（シンカー：進化）専属のトレーナーによるフルサポート、未経験から現場で使えるスキルセットが身につけられる。各業界のトップランナーによる勉強会を開催し、メンバーへ学びの機会を提供 ■フオーク 社内表彰受賞者へ対しての会食招待制度 ■チェンジアップ リモートワークを取り入れるなど、ワークライフバランスの充実を促進。 ■エンドラン 引越しかかる仲介手数料を半額サポートする制度（通常家賃1ヶ月分→0.5ヶ月分）自身のチャンス(パフォーマンス)を広げる為にオフィス近くに転居される方をサポート。 ■ピンチヒッター 確定申告の代行制度 個人事業主であるプロ営業™メンバーの確定申告もギグセールスが代行する。</p> | |

選考情報

| | | |
|------|--|---|
| 選考情報 | <p>〈選考に関して〉 カジュアル面談の有無：なし 会社説明会の有無：なし 適性テストの有無：なし</p> | <p>〈選考フロー〉 書類→一次→最終</p> <p>一次 採用担当：佐藤 二次or最終 営業部長：大谷</p> <p>※職歴に応じて一発面接あり ▶例）・翌月での入社で志望度が高い場合 ・エージェント様からの猛烈な推薦があった場合 ※一発面接の際のフロー ▶面接を実施 ▶面接当日、社内ツアーを実施（実際に稼働している状況やオフィス紹介等） ▶別日にて社内メンバーとのコミュニケーションの場を設け不安点を払拭</p> |
| | <p>〈補足情報〉 ■今回の応募は事業拡大に伴い毎月20名以上の採用計画を敷き採用を行なって参ります。</p> <p>■事業拡大する中で今後、新規プロジェクトを行う柱となる人材を求めています。 過去マネージメント経験や率先して取り組めるようなメンバーを募集。</p> <p>一次では過去の経験から今回の応募頂いた理由を確認します。 その上で重要視しているのはどんな挫折経験が過去にあったか、そこからどのようにして立ち上がったか。 プロセスを確認しています。 将来の話などは変わる可能性の高い部分なので重要視はしていません。 ※本人のキャリアに応じて業務委託の話と正社員の話とをさせていただきます。</p> <p>二次面接では具体的な我々の業務内容などお伝えします。 予めSaaSとは何かなど事前に調べて頂けると話がスムーズです、これから関わるであろう業務に対する理解と情報を取られていないと判断して場合は短時間で終わる可能性がございます。 【とりえず応募した】とみなし不採用にさせていただきます。</p> <p>最終面接 ここでは本人の覚悟を確認して終了です。 ※二次面接が最終となるケースもございます。</p> <p>また経験者の履歴書に記載あるスキルに応じて一発役員面接を実施させていただきます。</p> | |

尚その際は社内見学ツアーも実施するのと面接官以外でのコミュニケーションの場を設けさせていただきます。

会社情報

| | |
|-------|---|
| 会社名 | ギグセールス株式会社 |
| 会社HP | https://gig-sales.tokyo/ |
| 本社所在地 | 150-0021 東京都渋谷区広尾1丁目3-18 広尾オフィスビル7階 |
| 業種 | その他サービス、人材ビジネス |
| 設立年 | 2017年 |
| 従業員数 | 31～50名 |
| 上場区分 | 未上場 |
| 平均年齢 | 29歳 |
| 男女比率 | 6:4 |

求人提供元 有料職業紹介事業者について

| | |
|------------|--------------------------|
| 事業者名 | 株式会社ZERO TALENT |
| 本社所在地 | 東京都渋谷区桜丘町2-1-4 渋谷桜丘ビル 3F |
| 有料職業紹介許可番号 | 13-ユ-310386 |

※応募意思を頂いた段階で、上記事業者へ特定個人情報の開示がされますことを、予めご了承ください。

- ・本求人票に記載されている労働条件等の情報は、労働契約締結時の労働条件と異なる場合がありますので、ご相談いただけますと幸いです。
- ・本求人票には一般には公開されていない情報も含まれておりますので、第三者への提供・転送を禁止させていただきます。