CareerCross by JAC Recruitment

Cierpa &Co

ESG情報開示支援SaaSプロダクトのエンタープライズセールス

急成長中のESG×SaaSスタートアップ　ベンチャーIT企業

募集職種

採用企業名
シェルパ・アンド・カンパニー株式会社

求人ID
1516591

業種
通信・キャリア

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区, 品川区

給与
500万円 ~ 800万円

休日・休暇
完全週休2日制（土日）、祝

更新日
2025年04月24日 02:00

応募必要条件

職務経験
3年以上

キャリアレベル
中途経験者レベル

英語レベル
基礎会話レベル

日本語レベル
ビジネス会話レベル

最終学歴
大学卒： 学士号

現在のビザ
日本での就労許可が必要です

募集要項

【募集要項　本ポジションの魅力】

- **英語をいかせるか：**ESG領域の提案活動で英語活用可能
- **働き方：**フレックス制・リモート対応、副業OK
- **業務内容：**ESG支援で顧客課題解決を主導
- **会社の特色：**急成長中のESG特化スタートアップ企業

仕事概要
私たちは、2022年11月にESG情報開示支援クラウド「SmartESG」の正式版提供を開始しました。
エンタープライズ企業を中心にE（Environment）S（Social）G（Governance）を重視するESG経営へのシフトが進む中で、弊社サービスへのお問い合わせは増加し続けており、東証プライム上場企業を中心にご導入が進んでいます。

▼プロダクトと直近の事業成長について
2022年11月にエンタープライズ向けESG情報開示支援クラウドサービス「SmartESG」の正式版をリリースしました。
https://smartesg.jp/

2023年6月28日には4億円強の資金調達も実施し、急速に成長しています。プロダクト開発から1年半で累計資金調達額は5億円を超え、事業・組織ともにさらに加速していくフェーズに入っています。
https://cierpa.co.jp/posts/pr20230628-1

日経新聞にも記載いただいております。
https://www.nikkei.com/article/DGKKZO68832740Y3A220C2FFT000/

Forbes JAPANの「2024年注目の日本発スタートアップ100選」に当社および「SmartESG」が選出されました
https://smartesg.jp/news/7XX80xn9

SmartESGの提供を通じてより多くの企業様のESG経営を支援することに加え、ESG × AI領域でのポジショニング確立を進めてまいります。

【募集背景】
私たちは、2022年11月にESG情報開示支援クラウドの販売を開始しました。東証プライム市場に上場する企業を中心に「ESG経営」へのシフトが進む中で、弊社サービスへのお問い合わせは増加し続けており、エンタープライズ企業でのご利用が進んでいます。
2023年は、より多くの顧客を獲得し、企業のESG経営へのシフトを支援するために、増加するお問い合わせに対応することに加え、中長期の営業戦略策定、機動的な営業組織の構築とテクノロジーを活用した販売方法の構築を進めています。

【仕事内容】
・市場において正解が確立されていないESG領域において顧客が抱える問題点や課題の言語化をサポートし、当社のプロダクトラインナップを利用して顧客の課題解決を中期的な視点に立って導くこと
・顧客内の決裁プロセスや予算編成プロセスを把握し、顧客とパートナーシップを組みながら顧客内の合意形成を前進させるコミュニケーションプランを設計・実行すること
・ESG情報開示における先進事例や知見をインプットし、顧客が抱える問題点に対して解決策やアドバイスを提示できるプロフェッショナルスキルの習得に努力できること

2024年には、新たに「KPIコンソリデーション」機能を追加いたしました。
（参照：https://smartesg.jp/news/1SHib-Ya ）
人的資本の連結データ作成を効率化し、データ収集・集計のみならず、様々な評価基準・指標への対応や用途に応じた開示手法への展開まで、一気通貫したデータ管理と戦略的活用が可能になります。そのため、よりシステマチックな知識や経験がある場合、お客様への提案がより具体的且つきめ細やかに行うことが可能となります。

雇用形態：正社員（フルタイム） *試用期間　3か月

想定年収：500万～800万円（正社員）※業務委託の場合は応相談

勤務地：東京都品川区南大井6-4-22 東京ネオンビル2階（東京本社、もしくは在宅勤務）

勤務体系

- フレックスタイム制（コアタイムは10～15時）
- リモートワークにも柔軟に対応
- 副業可能
- 出社日、勤務時間などは個々の事情に応じ、パフォーマンスが出しやすい働き方に変更可

福利厚生

- 通勤交通費支給
- 健康保険組合
- 完全週休二日制（土・日）、国民の祝日
- 年次有給休暇、初年度10日付与
- 入社時から有給休暇を付与
- 年次傷病休暇、毎年5日付与
- 女性休暇
  - 毎月1日は出勤扱い有給休暇を取得可能
  - 2日目以降出勤扱い無給休暇を取得可能
- その他休暇（慶弔・年末年始）
- SO付与

スキル・資格

必須スキル：

- BtoB事業の法人営業経験 2年以上
- 正解が見えない中でも主体的にPDCAを回し、より大きな成果を目指してきた経験
- インタラクティブなコミュニケーションの中から、瀬在的なニーズや課題を発見する力
- これまでの経験を活かしながらも、新しい営業スキルの獲得や変化・アンラーンを楽しむ力
- 会社ビジョンと個人のビジョンやキャリアとを繋げ、セルフモチベートし自走する力

歓迎スキル

- エンタープライズ顧客に対する営業経験
- スタートアップやベンチャー企業での勤務経験
- 顧客が抱く課題を言語化しソリューションを提案するコンサルティングセールスの経験

求める人物像

- 未整備な環境の中でも当事者意識をち、自らが道をつくっていくことを楽しめる方
- スタートアップとしての事業の急拡大や未確立な領域を開拓していくことに興味がある方
- ESG・サステナビリティ領域に興味関心がある方
- 自身のキャリアやスキルに対して成長意欲を持ち、未経験なことにも積極的にチャレンジできる方

会社説明