

【【大阪勤務】フィールドセールス（メンバー～リーダー候補）】物流業界で急成長中のSaaSスタートアップ

CBcloud株式会社	
業種: ソフトウェア・情報処理、web・インターネット・ゲーム、人材ビジネス、物流・倉庫 職種: 法人営業 設立年: 2013年 従業員数: 101 ~ 300名 上場区分: 未上場 勤務地: 大阪	職位: リーダー、メンバー 最終学歴: 大卒以上 職種経験: 職種未経験NG 業種経験: 業種未経験OK 想定年収: 300万円~550万円

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
<必須要件> ・相手の発言の意図をくみ取り、自分の中で理解・構造化し、自分の言葉で相手に伝えることができる方 ・法人または、個人向けの課題解決営業経験が2年以上ある方 ・法人または、個人営業においてトップセールスもしくはそれに近い成績を残してきた方	<歓迎要件> ・物流業界の運送会社（例：ヤマト運輸社、佐川急便社など）での営業経験者 ・サービスの顧客内シェア拡大に向けた営業戦略を立案し、実行した経験がある ・事業提携・アライアンス営業の経験
	書類見送りの主な理由

求人概要

事業内容と今後の事業展開	【事業内容】 ■PickGo(https://pickgo.town/) 「送りたい」と「届けたい」を繋げる”配送プラットフォーム。軽貨物のフリーランスドライバーに加え、一般貨物事業者、バイク・自転車の二輪車のマッチング提供。 ■SmaRyuトラック(https://smaryu.town/truck/) 配車管理、運行管理、請求業務などを一気通貫で管理できる運送会社向けSaaS型業務システム。 ■SmaRyuポスト(https://smaryu.town/post/) 宅配サービスの配送効率と品質をあげ、簡単に宅配事業を効率化できるSaaS型宅配効率化システム。
募集背景	増員募集
PRポイント	■物流とは、日々の生活を支える社会インフラスーパーで陳列されている商品がどうやって届くのか？ネットで買った商品がどうやって配送されてくるのか？イメージしたことはありますか？メーカーで製造された商品をスーパーへ運ぶのも、ネットで買った商品をみなさんのご自宅へ運ぶのも、すべて「物流（のドライバー）」があるおかげです。つまり、「物流」はみなさんの日々の生活を支える社会基盤＝インフラなのです。 ■物流業界の現状物流業界の市場規模は16兆円であり、その実態はヤマト運輸や佐川急便等の大手企業だけではなく、全国6万社と言われる中小企業や16万人の個人事業主（フリーランスドライバー）によって支えられています。一方で、物流業界では下記のような課題が多く、「2027年には24万人のドライバーが不足する」と言われており、「運べない危機」により既存インフラが持続的に支えられない状況に陥っています。ドライバー不足の原因一例・多重請負構造による報酬の不透明さ・低賃金体質・資金力・技術不足に起因する非効率性 ■『届けてくれるに もっと価値を』 CBcloudは、そのような状況を打破すべく、『届けてくれるに もっと価値を』をビジョンに掲げ、物流業界にはびこる構造的な課題にITの力でメスを入れ、より合理的・効率的な物流を実現するとともに配送業務そのものの付加価値を上げ、現場のドライバーの社会的地位を上げる（Empowerする）ことを目指しています。同時に、様々なプレーヤーとのパートナーシップを通じて、ECの時代にふさわしい持続的な物流を世の中に実装していきたいと考えています。『ガイアの夜明け』をはじめ様々なメディアで取材もいただいています。事業と組織を大きく成長させる仲間を募集しています！
仕事内容この仕事のミッション	【業務内容】 ・顧客毎の販売戦略立案～実行 ・部門KPI策定と部門売上目標の達成 ・顧客に関連するステークホルダー(現場～経営幹部)とのパートナーシップ構築 ・既存荷主向けのアップセル ※マネージャーレイヤーではなくメンバー～リーダークラスの採用求人となります。 【キャリアパス】 ・SaaS事業の営業やカスタマーサクセスの経験が積める可能性 →将来的には東京の社員がメインで進めているSmaRyu（SaaS事業）の営業やカスタマーサクセスなども大阪支社で担っていく可能性は十分にあります。 ・新規事業を進めるうえで大阪府との自治体連携など、事業開発業務にも携わって頂ける可能性があります。 【本ポジションの魅力】 ・支社立ち上げに関わることが出来る ・プロダクトの社会的意義を感じながら、営業活動を行うことが出来る ・0→1、1→10のフェーズに必要なマニュアル通りではないチャレンジングな営業が出来る ・物流DX(デジタルトランスフォーメーション)の仕組構築から携わることが出来る
現在の組織構成	部署の人数： ■営業本部

	・本部長（カスタマーサポート部門の本部長も兼務） ・マネージャー 5名 ・東京営業 18名（PickGo：14名 / SmaRyu：4名） ↳リーダーと複数名のメンバーという構成で、PickGoやSmaRyuTruck等のそれぞれの目標を追っております。 ・大阪営業 4名 ↳大阪は、3つの主要プロダクトすべての営業目標を追っております。 ▷マーケティング ・GM 1名 / マネージャー 1名 / メンバー 2名	
給与・年収例	〈給与〉 想定年収：300万円～550万円 賞与回数： 昨年度賞与実績： インセンティブ：	〈年収例〉
	想定年収：300万円～550万円 ※年収450万円の場合 月額375,000円（基本給277,456円+固定残業代(45時間)97,544円） ※上記はあくまで目安です。下限年収を保证するものではなく、あくまでご希望と経験等を考慮し、当社規定により決定いたします。 ※試用期間3カ月（本採用と同条件）	
勤務地・勤務時間	〈勤務地〉 住所：大阪市中央区本町四丁目4番6号 ブラチナ御堂筋本町ビル アクセス：大阪メトロ御堂筋線 本町駅 徒歩2分 自社内勤務 転勤の可能性：なし	〈勤務時間〉 10:00～19:00 夜間勤務： 月間平均残業時間：
	〈補足情報〉 ＜標準的な勤務時間帯＞ 10:00～19:00 フレックスタイム制 ・所定労働時間 1日8時間×月の営業日数 ・清算期間 1ヵ月 ・コアタイム 11:00～15:00 ・休憩時間 11時から15時の内1時間 ※時間外労働あり	
休日休暇・受動喫煙対策・福利厚生	〈休日休暇〉 休日：土日祝休み 年間休日：日 休暇制度：年末年始休暇、慶弔休暇 補足情報：	〈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：受動喫煙防止措置の状況：屋内原則禁煙（喫煙専用室設置）
	〈福利厚生・諸手当〉 社会保険完備、交通費支給 補足情報：・通勤交通費支給 ・社会保険完備 ・CB Budget(イベント/勉強会/書籍購入費用負担制度) ・CB Reward(ピアボーナス) ・CB Bording（リファラル制度） ・カマメシ（経営陣×社員ランチ） 【社内環境】 ・無料ティーサーバー ・ターツ、ビリヤード ・スタンディングデスク ・社内Bar	

選考情報

選考情報	〈選考に関して〉 カジュアル面談の有無： 会社説明会の有無： 適性テストの有無：	〈選考フロー〉 書類選考→面接2回～3回→内定／オファー面談 ※選考フローは求職者様によって異なる場合がございます。 ※原則面接はオンラインで実施していますが、最終面接は対面での実施も可能です。
	〈補足情報〉	

会社情報

会社名	CBcloud株式会社
会社HP	https://cb-cloud.com/
本社所在地	千代田区神田練堀町300 住友不動産秋葉原駅前ビル16F
業種	ソフトウェア・情報処理、web・インターネット・ゲーム、人材ビジネス、物流・倉庫

設立年	2013年
従業員数	101 ～ 300名
上場区分	未上場
平均年齢	31.5歳
男女比率	

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circus communications
本社所在地	東京都港区六本木2-2-6 六本木福吉町ビル2階
有料職業紹介許可番号	13-ユ-312556

- ※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・転送を禁止させて頂いております。