



求人概要

掲載期間:2011/06/22~2011/07/05

## マーケティングディレクター

応募フォームへ

検討中フォルダに入れる



市場に求められる当社製品を、さらに広めていくことがあなたのミッション。

## 市場に求められる商材で、マーケットを切り拓く実感を。

当社のクラウド型ネット予約システムは、サロンやエステ、スクール、イベント、レストラン、会議室など、あらゆる業種に向けたサービス。ネット予約は24時間受付により、機会損失を防ぐことができます。

時間帯や予約内容など、業種によって設定したい機能はさまざま。それゆえ複雑な開発が必要で、予約システムを扱う競合は非常に少なく、当社製品に興味を持っていただけるお客様がほとんどです。実際に現在、月80~100件の問い合わせをいただき、対応するのに精一杯な状況。まさにブルー・オーシャンなのです。

## ■ 営業・企画経験をお持ちの方へ

開拓余地のあるマーケットで提案の幅を広げませんか？アプローチ先、提案内容はあなた次第。むやみなテレアポではなく、マーケティング戦略を立案し、顧客に提案する“考える営業”です。

## ■ PG・SE経験をお持ちの方へ

お客様の生の声を聞き、要望を実現するカスタマイズを行なう。上流工程から、システム導入後までの一連を担当することで、自分の仕事の意義を感じることができます。

一社でも多くのお客様に当社製品を広め、「低コストでこんな便利なシステムがあるなんて！」と言われるように。私たちのミッションを、一緒に担ってくださる仲間を募集しています。



人間関係でストレスをためこまない職場環境は、社員に好評です。



当社製品「予約システム」の販売シェア獲得のため、新規開拓を担ってください。



青山のオフィスはスタイリッシュな空間。一階のカフェで打ち合わせを行なうことも。

募集職種	マーケティングディレクター
募集背景	<p>当社が開発したクラウド型ネット予約システムには、月80～100件もの問い合わせが寄せられています。現在はマンパワー不足から問い合わせへの対応のみで精一杯ですが、将来的には新規開拓を行なって、販売シェアを積極的に獲得していきたいと考えています。そこで今回、マーケティングディレクター（営業系企画職）の募集に至りました。</p>
仕事内容	<p>自社開発の「クラウド型ネット予約システム」<a href="http://yoyaku-package.com">http://yoyaku-package.com</a> のマーケティング営業を手掛けていただきます。</p> <p>現在、サロン・エステ、スクール・教室、クリニック、イベント・セミナー、レストラン、施設・会議室などの運営を行なう企業から自社製品の問い合わせが集中していますが、今後は「制作会社」や「ITベンダー」を中心に提案を行ない、自社製品の販売チャネルの新規開拓を目指したいと考えています。</p> <p>どのような会社にアプローチすべきか、どのような点をメリットとして提案すべきかなど、自らマーケティングを行ない、行動に移せる環境です。売上ノルマはありません。あなたのミッションは、自社製品の認知度を上げていくこと。どうすれば日本中に自社製品を広められるかという戦略を練ってください。</p> <p>【予約システム「Choice RESERVE」について】 飲食、不動産、スクール、クリニック、美容サロン、スポーツクラブなど、あらゆるジャンルの予約ができるシステムです。まだまだ「予約はお電話もしくはメールで」という店舗HPが多い中、ネットを介して手軽に予約を取れるシステムを導入することで、機会損失を減らすことができます。また顧客管理も簡単にでき、DMも定期的に配信できるため、リピーター化を狙うこともできます。</p> <p>【市場に求められる製品です】 時間帯や予約内容など、それぞれの企業によって設定機能はさまざま。それゆえ複雑な開発が必要となるため、予約システムを販売している会社が少ないのが現状です。当社製品はカスタマイズも可能で、月額1万円からというローコストで運営が可能。コストパフォーマンスの高さと、効果の高さから、一度当社システムを導入いただいたお客様とは長いお取引となります。</p> <p>【導入実績】 ■サロン予約／ショウルーム東京 パナソニック電工(株)、ラッシュスパラッシュジャパン ■スクール予約／ベルリッツ・ジャパン(株)、アビバモバイルテレコムサービス(株) ■会議室予約／名古屋港湾会館・住友林業(株) 他多数</p>
雇用形態	正社員(中途)
応募資格	<p>【必須スキル・経験】 ●IT業界における、PG・SEまたは営業企画経験者 ※上記スキルや経験が足りなくても、仕事に対する意欲をお持ちの方であれば、ぜひご応募ください。</p> <p>【歓迎する人物像】 ○ベンチャーマインドをお持ちの方 ○市場に求められる成長性ある商材を扱っていきたい方 ○少数精鋭の組織で存在感を發揮して働きたい方 ○勤務時間や勤務地などに捉われず、自由なワークスタイルで働きたい方</p>
勤務地	東京都港区南青山1-2-6 Lattice aoyama 3F
	<p>【最寄駅】 東京メトロ 青山一丁目駅 1分</p>
勤務時間	10:00～19:00(フレックスあり)
給与	月給25万円～50万円
	<p>【研修・試用期間】 試用期間2ヶ月 ※スキル・経験に応じて変更あり (給与は本採用時と同額)</p>
待遇・福利厚生	交通費一部支給 (月1万5000円まで) / 応相談

昇給年2回、賞与年2回、各種社会保険完備

#### 休日・休暇

完全週休2日制、夏季休暇、冬季休暇、有給休暇 <年間休日120日>



少数精鋭の組織だからこそ透明性が高く、即断即決体制をとることができます。

#### ピットリンクはこんな会社！

##### ◆ルールは最低限

最低限のルールで管理コストを発生させないと同時に、自分のペースで働くことができます。ただし各々が自律心と意志を持ち、円滑なコミュニケーションができる事を前提としています。

##### ◆効率最優先 その他はお任せ

能率の上がる時間帯は個人で異なります。眠いまま作業しても成果は出ません。社内のソファで眠るのもよし、日帰り温泉に行くのもよし、図書館にこもるのもよし。自由に時間を管理できます。

##### ◆自宅作業もあり

プライベートな事情に応じながら働く仕組みをフレキシブルに提供している当社。実際に、冬期は出社せず自宅作業に徹するスタッフや、午後～夕方のみ出社するスタッフなどが活躍しています。

#### 社内の雰囲気

平均年齢は30歳オーバー。落ち着いた大人な雰囲気の中でゆったりマイペースに働けます。スタッフ間の仲の良さはピカイチ！人間関係のストレスが本當にないことは、入社直後のスタッフや普段出入りしている取引先のみなさん、一様にビックリされます。ぜひ、成長真っ盛りの当社をメンバーと一緒に盛り上げてください！

##### <メンバーの特徴>

###### ★「勢い」よりも「落ち着き」重視

理念に共感いただけたこと。当社の穏やかな空気に馴染む方。

###### ★スキルよりポテンシャル重視

未来を早く掴むための「加速度」が欲しい。

###### ★クオリティよりスピード重視

質も大事ですが、どちらかというと「スピード」に自信がある方。

###### ★すべてにおいて「誠意」を重視

基本、真面目であること。マジメ過ぎ…もフィットしませんが。



穏やかなメンバーが多く、とても平和なムードの漂う会社です。



#### 代表取締役社長 山本

私たちが対外的に目指すのは、予約システムの認知度アップ。今後を見据えると、今ニュース性や話題性を高め、積極的に市場を作る必要があると考えています。そして組織については、ワークスタイルをさらに自由にしていきたい。勤務時間の完全自由化、在宅勤務など、個人が最大のパフォーマンスを挙げられる環境を提供することが会社の役目だと思うんです。実際にストレスを感じないので居心地がいいという理由から、社歴の長いメンバーが多く活躍してくれています。余計なことに悩まずに、仕事に集中し、手応えを味わえる。そんな会社を目指しています。

[応募フォームへ](#)

検討中フォルダに入れる

<b>設立</b>	2000年1月
<b>代表者</b>	山本 浩史
<b>資本金</b>	1000万円
<b>年間売上</b>	2010年7月期 9000万円(実績) 2011年7月期 1億4千円(見込み)
<b>従業員数</b>	21名(業務委託スタッフ除く)
<b>事業内容</b>	<p>■WEBサイト構築            WEBシステム受託開発            WEBサーバー設計／構築            ケータイサイト開発            ホスティングサービス</p> <p>■製品販売            WEBパッケージ開発／販売            ASPサービス運営            モバイル販促パッケージ Choice SP            予約システム構築パッケージ Choice RESERVE            ECサイト構築パッケージ Choice EC            SNSサイト構築パッケージ Choice SNS</p> <p>■戦略的事業            レペニューシェア事業            WEBシステムOEM開発            オリジナルWEBサービス運営            地球貢献プロジェクト</p>
<b>主要取引先</b>	GMOインターネット株式会社 NTTアドバンステクノロジ株式会社 ベルリツ・ジャパン株式会社 株式会社東京スター銀行 三菱地所株式会社(順不同)
<b>ホームページ</b>	<a href="http://bitlink.co.jp/">http://bitlink.co.jp/</a>
<b>本社</b>	静岡県浜松市中区常盤町145-1 MHビル4F
<b>応募方法</b>	Find Job !の応募フォームよりご応募ください。
<b>選考プロセス</b>	<p>【STEP1】Find Job !応募フォームよりご応募ください。            1週間以内に書類選考に進むか否かのご連絡を差し上げます。            ▼</p> <p>【STEP2】書類選考            職務経歴書、履歴書を「bt.recruit@bitlink.co.jp」までお送りください。            ▼</p> <p>【STEP3】一次面接 + 筆記試験 + 課題出し(専門職)            実際にご来社頂き、会社説明や仕事内容の説明をさせていただきます。            面談の後簡単な筆記試験、最後に職種により課題出しを行ないます。            ▼</p> <p>【STEP4】課題提出 + 最終面接            課題のプレゼンテーションを行なっていただきます。            その他最終面接をさせていただきます。</p>

▼  
【STEP5】内定！

面接地

東京都港区南青山1-2-6 Lattice aoyama 3F [地図](#)

担当

山本 浩史

2000年の創業以来、ECサイト構築システムやSNS構築システム、ケータイサイト自動生成システム、Webアンケート効果分析システムなど、さまざまな受託開発を手掛けてきたビットリンク。その技術資産と、経験から得たWebビジネスの成功ノウハウをベースに、自社製品となるクラウド型の予約システムをリリースさせた。現在は完全反響営業となっているが、BtoB向けの提案も積極化することで、自社製品の認知度アップを図りたいとのこと。ここから先の1~2年が同社にとって価値のある局面を迎えると代表は仰っている。今回入社される方が、同社成長のカギを握っていると言っても過言ではないだろう。



求人概要

チェック 印刷 メール

[応募フォームへ](#)

検討中フォルダに入れる