タイトル	【港区】株式会社TERASS／グロースプランナー（BtoBマーケ）
企業名	株式会社TERASS
仕事内容	【業務内容】 グロースプランナー（BtoBマーケ） ＜募集背景＞ 当社事業の中核をなすTerass Agentの採用について、今後より加速的に増やしていくため、より戦略性をもった施策立案、実行力、スピードが必要となってきています。 そのため、最終的な事業ゴールを見据え、リード発生ー参画後の活躍までフルファネルでマーケティング施策をリードいただける方を募集します。 【具体的には】 ■エージェント採用の集客チャネル開拓（デジタルマーケティング以外を含む） ■エージェント採用のファネル転換率向上の企画・推進（デジタルマーケティング以外を含む） ■エージェント採用向けコンテンツの拡充 ▼働く魅力 ・事業成長のセンターピンである領域で裁量を持って取り組める ・事業の急成長フェーズで戦略マーケティングをリードできる ・マーケティングのhowを限定されず、あらゆる手段で目的達成に向けて動ける ・リードジェネレーションからリードナーチャリング、実際の活躍まで一気通貫してオーナーシップをもつことができ、本質的なゴールに向けた課題解決ができる ・上場を目指すスタートアップでマーケティング経験と実績を積める 【会社概要】 TERASSは「いい不動産取引は、いいエージェントから」を当たり前にするために、不動産売買領域のDXを行い、家を買う人、売る人、働く人等すべての不動産に関わる人をエンパワーメントするスタートアップ企業です。

勤務地	■本社 東京都港区虎ノ門二丁目2番1号　住友不動産虎ノ門タワー 13階 ※リモート可（ただし対面での打ち合わせ等、業務上必要な際に虎ノ門オフィスまで出社可能な方）
交通アクセス	
給与	＜諸手当＞ ■ラーニングサポート：月5,000円まで（学習支援・補助） ■家事代行サービス：月10,000円まで（家事代行サービスにかかる代金を補助）
雇用形態	正社員
求める人材	【必須要件】 ■事業、サービスの売上やPLにオーナーシップを持ち戦略設計をした経験 ■BtoBまたは人材系商材のマーケティング実務経験（2年以上） 【歓迎条件】▪ ■法人や長期追客のあるtoC向け商材の営業経験または営業推進経験 ■SEO経験 ■コンテンツマーケティング経験 ■イベント企画、推進経験 ■hubspotなどのMAツールの活用経験 ■認知施策（CM等）の担当者経験 ■人材、または不動産仲介領域の業界経験 ＜求める人物像＞▪ ・TERASSのMission・Visionに共感できる方 ・TERASSのKey Actionsに共感するとともに過去体現した経験がある方
勤務時間	特記なし
休日・休暇	■年間休日120日以上 ■完全週休二日制（土・日） ■祝日休み ■夏季休暇 ■年末年始休暇 ■有給休暇：初年度10日付与（入社日即日付与のため急な病気やけがでも安心）

待遇・福利厚生	■ラーニングサポート（月5,000円まで学習支援・補助） ■家事代行サービス（月10,000円まで家事代行サービスにかかる代金を補助） ■DIYサポート（年間30,000円までDIYにかかる費用を補助） ■借上社宅制度（賃貸にお住まいの場合、会社名義で借上げることで節税が可能） ■各種社会保険加入 ■ノートPC・社用スマートフォン貸与

会社概要

企業名	株式会社TERASS
会社概要	お客様のより満足した住宅購入を実現するため、テクノロジーを活用した2つのサービスを展開。ハイエンド不動産情報サイト「TERASS」ではお客様の美しく自由な暮らし選びをサポート。2020年6月に開始した新サービス「Agently」では、家探しをされているお客様が信頼できるエージェントを探すことができるよう、不動産エージェントとのマッチングに取り組んでいる。
設立年	2019年04月
代表者名	江口 亮介
資本金	110 百万円
上場／非上場	非公開
従業員数	63 名
住所	東京都港区虎ノ門2丁目2番1号　住友不動産虎ノ門タワー 13階