

CEREBRIX CAREER MAP

営業にまつわるあらゆる領域でサービスを展開しているセレブリックスだからこそ実現できる、適性に合わせた多様なキャリアマップをご紹介します！

スペシャリスト

B2B マーケター

広告宣伝や販売促進施策を駆使し、ターゲット顧客との商談機会を創出します

セールスデータサイエンティスト

セールスデータを集計・分析し、企画立案やコンテンツ設計を行います

採用人事

採用活動全体を管理し、質の高い採用を実現することを目指します

教育トレーナー

セレブリックスの教育プログラムを企画し、講師としてメンバーへ研修を実施します

新規事業開発

セレブリックスの未来の事業を創り、育てるため「徹底的に考えること」そして「とことん泥臭く挑戦すること」を続けていきます

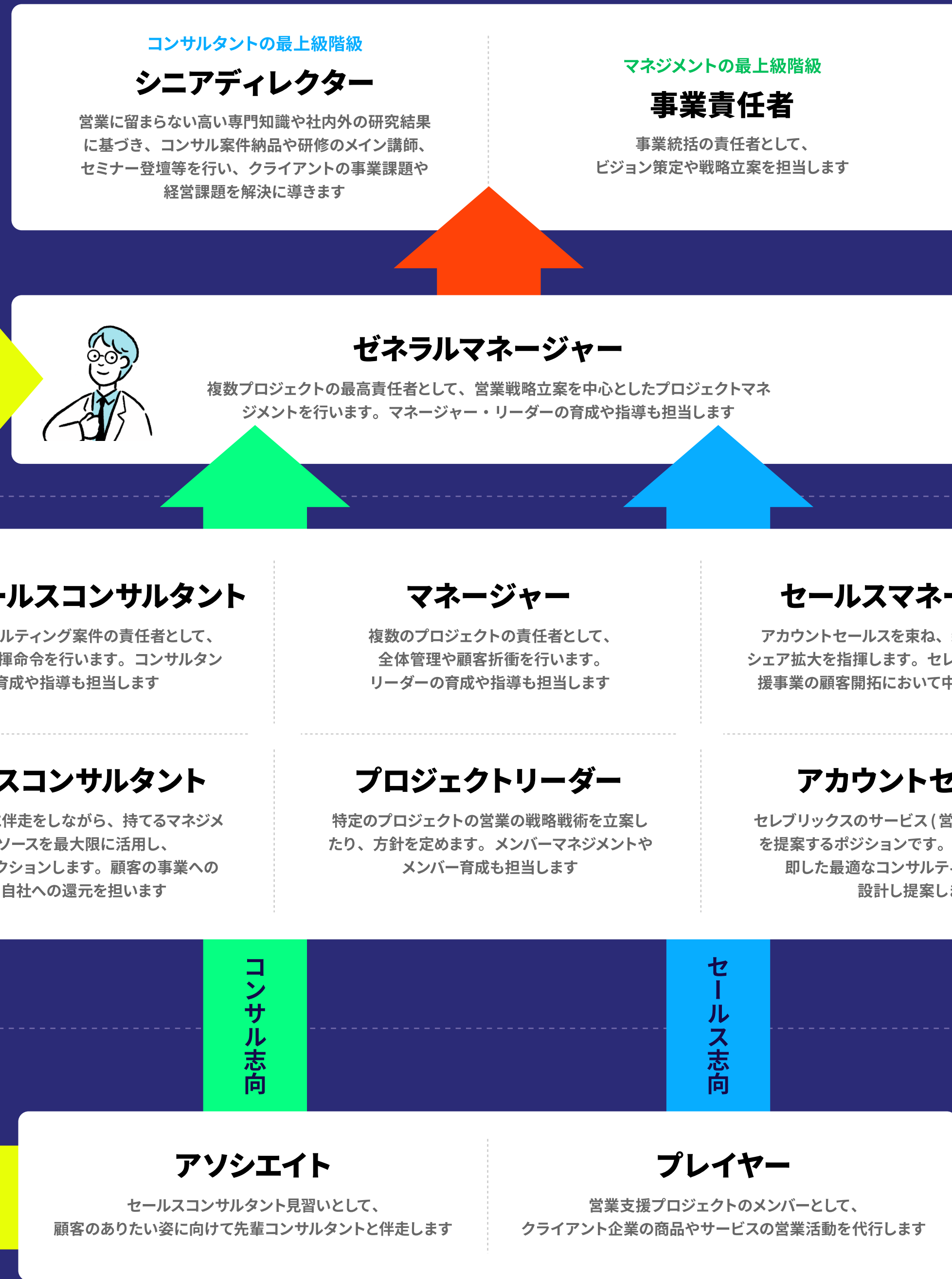
タレントマネジメント

適材適所の観点で人材分析をし、最適なリソース配置を企画立案します

セールスイネーブルメント

メンバーの成長・成果創出を支援する仕組みや制度を企画立案します

スペシャリストは適正やポジションの空き、事業方針などにより適宜どの職種・職級からでも派生する可能性があります



セールス・コンサルタントスペシャリスト

インサイドセールス
フィールドセールス
カスタマーサクセス
コンサルタント
それぞれの分野に特化したスペシャリストを目指します

マネジメントは行わず、常にプレイヤーとしてセールスの最前線を走り続ける

※ 営業未経験(議員秘書)から4年目にゼネラルマネージャーに昇格した者もいます

- 4~7年
- 3~6年目
- 1~3年目※
- 入社

スペシャリスト志向

セールスマネージャー志向