



【アメリカ シカゴ勤務】 US 営業マネージャー（FS Manager）

国内外の製造業企業のDXの実現やサプライチェーン変革の支援

募集職種

採用企業名

キャディ株式会社

求人ID

1607300

業種

インターネット・Webサービス

会社の種類

大手企業 (300名を超える従業員数)

雇用形態

正社員

勤務地

アメリカ合衆国

給与

経験考慮の上、応相談

勤務時間

9:00～18:00 フレックスタイム制（承認制） コアタイム 10:00～17:00

休日・休暇

完全週休2日制（土日祝）

更新日

2026年08月27日 15:00

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

流暢

日本語レベル

ネイティブ

最終学歴

大学卒：学士号

現在のビザ

日本での就労許可は必要ありません

募集要項

【US市場に挑戦する新しい仲間を募集します】

マッキンゼー日本オフィス元最年少マネージャーのCEOとUS育ちスタンフォード卒の元アップルシニアエンジニアのCTOが、「モノづくり産業のポテンシャルを解放する」というミッションを掲げ、製造業界の課題を解決すべく立ち上げた当社。
2017年11月の設立以来、国内外の製造業企業のDXの実現やサプライチェーン変革の支援を行っています。

2023年7月にはシリーズCにて118億円の資金調達をし、製造業データAIプラットフォーム“CADDi”のさらなる事業拡大に注力しています。

本募集ポジションのあるUSにおいては、進出より早2年、多くの試行錯誤をUS現地メンバと共にしてきたことでビッグウェーブを目前にしております。
しかし、この巨大な市場機会を掴み取るためには、組織や仕組みの構築に改善余地があることも現状です。

我々が今求めているのは、単なる1営業員ではありません。
US市場攻略の戦略を描き、自らも最前線で市場を切り開く、CEOやCFOと共に事業の根幹を動かしていただける、卓越した経験を持つリーダーです。
製造業のDXを実現したい方、US市場でチャレンジをしたい方、グローバルで活躍したい方にジョインいただくことを心待ちにしています。

職務内容

製造業データAIプラットフォーム“CADDi”のField Sales Managerとして、自ら顧客開拓をすることに加え、US市場における営業戦略の策定から実行、組織構築までを、CEOやCFOと密に連携しながらリードしていただきます。
キャディ米国法人があるシカゴを中心に、US全土の顧客が対象になります。
※本ポジションは米国法人での雇用となります。

< 具体的な職務内容 >

- ・ 全米での日系関連会社を中心とした新規顧客開拓、既存顧客含む法人営業（英語・日本語双方での営業活動を想定）
- ・ 現地製造業コミュニティへのアプローチ、新規見込み顧客の獲得チャネルの策定
- ・ 顧客との接点より、事業開発および商品・サービス開発へのフィードバック
- ・ 日本チームとの連携、必要な情報のUSチームへの展開、ベストプラクティスの共有

仕事のやりがい・魅力

日本が育て、日本を育てた製造業という日本にゆかりある業界において、グローバルをリードするチェンジメーカーとなり、世界を変えていく取り組みの第一歩を共にできます。
我々が取り組む課題は企業を蝕んでいてもなお解くことを諦めてられていました。
そのような課題を我々の提供するプロダクトを活用してお客様と共に解決していくご提案をする過程では、製造業におけるプロフェッショナルたちとの多くの心揺さぶられる瞬間を経験することができます。
USチームは現在、CEOやCFOとも非常に近い距離で経営のダイナミクスを感じながら走っている、少数精鋭の組織です。
あなたの「卓越した営業力」が、US事業の突破口そのものになります。
※CEOとCFOもシカゴ在住です

Information

- ・ CADDi Drawer Brand Movie https://www.youtube.com/watch?v=t_kPudq7UW8
- ・ CADDi 採用サイト <https://caddi.com/ja-jp/careers/>
- ・ 社員note <https://caddiinc.com/>

雇用形態

正社員

試用期間3ヵ月（この間の給与・待遇等に変わりはありません）

給与

経験・能力を考慮し、業界水準に対して競争力のある報酬パッケージを当社規定のグレードごとの給与レンジに応じて決定します

勤務地

シカゴオフィス CADDi Co., Ltd. : 223 W Jackson Blvd, 1101 Chicago, IL 60606

※原則毎日出社いただきます

※転居が必要な場合はご相談ください

※US全土での顧客訪問・出張がございます

勤務時間

9:00～18:00

フレックスタイム制（承認制） コアタイム 10:00～17:00

※働き方に関するご質問・ご希望がございましたら、採用プロセスの中でお気軽にご相談ください。

休日休暇

- ・ 完全週休2日制（土日祝）
- ・ 年次有給休暇（入社6ヵ月経過後付与）
- ・ 入社時特別有給休暇（入社時に3日間付与）
- ・ 夏季休暇（3日間、7～12月で自由に取得可能）
- ・ 年末年始休暇
- ・ 看護・介護休暇（年間4日間まで） ※ペットも対象
- ・ 慶弔休暇

手当・福利厚生

< 諸手当 >

- ・ 交通費実費支給
 - 。毎月、実費(IC料金)を支給（上限 150,000円/月）

- ・子ども手当
 - 。18歳以下の扶養家族一人につき1.5万円/月を支給

< 福利厚生 >

社員同士の交流支援

- ・部活動活動支援費（1活動1500円/1名）
- ・Teaming Offsite費用補助（1人あたり5,000円、Q1回まで）
- ・社員交流の食事代用補助（1人あたり2,000円～3,000円、月1回まで）

ライフイベント・ファミリー支援

- ・育児休業・介護休業（入社3か月後から取得可能）
- ・結婚祝い金（5万円）、出産祝い金（10万円）
- ・引っ越し補助金

その他

- ・社会保険完備（雇用・労災・健康・厚生年金）
- ・健康診断・婦人科検診費用全額補助、人間ドック費用補助

スキル・資格

応募資格（必須）

- ・法人営業での卓越したご経験
- ・チームマネジメントのご経験
- ・既卒の方

応募資格（歓迎）

- ・SaaSプロダクトにおけるフィールドセールスのご経験・卓越した成果
- ・総合商社、コンサルティング企業でのグローバルプロジェクト、大型アライアンスに関わったご経験
- ・フットワーク軽く顧客先へ足を運び、泥臭く関係構築を推進できる行動力
- ・製造業企業へのフィールドセールスのご経験
- ・卓越した成果・過去の経験や成功体験に固執せず、柔軟に自身をアップデートできる方
- ・英語圏での留学や就労のご経験 ※英語非ネイティブ話者の方
 - 。英語圏現地校およびインターナショナルスクールへ通われたご経験
 - 。USにおけるビジネスのご経験
- ・日本での留学や就学のご経験 ※日本語非ネイティブ話者の方
- ・日本語能力 - 母国語としての言語能力もしくは日本語能力試験N1相当
- ・英語能力 - 母国語としての言語能力もしくはTOEFL iBT90/IELTS6.5相当
- ・米国パスポートやグリーンカードの保有、もしくはOPT等の米国にて就労できる資格（※ビザサポート可）

こんな方と働きたい

- ・当社のミッションおよびビジョンに強く共感いただける方
- ・新しく事業立ち上げをしていくことにやりがいを感じる方
- ・不確実性や難易度が高いことにワクワクできる方
- ・やり抜く覚悟がある方

主な選考プロセス

- ・（カジュアル面談→）書類選考→面接選考（1～2回）→（人事面談→）最終選考（ワークサンプル面接）→内定・オファー面談
- ・選考意思を確認後、1～2回程度の面接を経て最終面接を実施します
- ・選考はオンラインで実施します
- ・ご希望に応じてオフィス見学等オフラインのコミュニケーションを実施します
- ・選考期間は概ね2～4週間程度です
 - 。活動状況次第で最短5日で実施する等が可能ですのでお気軽にご相談ください

会社説明