



【英語】カスタマーサクセスマネージャー/学習プラットフォーム/年収400~600万円@新宿

・ 立ち上げ4年で20,000社に利用いただくプロダクトへと成長している企業です

Job Information

Recruiter

GLOBALPOWER Inc.

Hiring Company

企業向け学習プラットフォーム運営事業

Job ID

1506286

Division

コンサルティング事業部

Industry

Internet, Web Services

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Shinjuku-ku

Train Description

Yamanote Line, Shinjuku Station

Salary

4 million yen ~ 6 million yen

Work Hours

・ 9:00~18:00 ・ 休憩時間：60分 ・ 残業：有（月平均20時間程度）

Holidays

・ 完全週休二日制(土日) ・ 祝日 ・ 有給休暇 ・ 夏季休暇：3日 ・ 年末年始休暇：5日 ・ その他：GW休暇、慶弔休暇

Refreshed

October 13th, 2025 02:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 1 year

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Native

Minimum Japanese Level

Business Level

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

<提供プロダクト>

学習プラットフォーム「UMU (<https://umujapan.co.jp/>)」

学習の科学とテクノロジーを活用し、企業に合わせて最適な研修を構築できる学習プラットフォーム「UMU」を運営しています。学習内容を実際の業務シーンで活用できるようにするために、「教わる、練習する、学ぶ、応用する」というプロセスを科学的に実践できる機能が評価を受け、大手企業での導入が進んでいます。

「UMU」にはAIなどの最新テクノロジーを取り入れており、その代表例がAIコーチング機能 (https://youtu.be/kAwpF_QR2ck) です。

AIを活用したリアルタイムなフィードバックにより、社員の自発的な学習を進め、学びが売上に直結していく仕組みを提供しています。

現在グローバルで2億人以上に活用され、日本は少数精鋭組織でありながら、立ち上げ4年で20,000社に利用いただくプロダクトへと成長しています。

■業務内容

学習プラットフォームを導入いただく顧客企業に対して、活用サポート、学習コンテンツの作成・編集、アップセル提案を担っていただきます。

現在グローバルで2億人以上に活用され、日本は少数精鋭組織でありながら、立ち上げ4年で20,000社に利用いただくプロダクトを共に成長させて行きましょう。

【具体的な業務内容】

- ・ サービス導入前のオンボーディング
(サービス活用に関する顧客向け勉強会の実施)
- ・ サービス導入後の顧客のサービス活用開始に向けたサポート
(顧客からの問い合わせ対応、学習コンテンツの作成・編集)
- ・ 契約の更新やアカウント追加契約
- ・ 顧客ニーズに合わせた活用方法の提案
- ・ オプション機能や他部署での展開利用促進 (追加契約) などのアップセル提案
- ・ その他、マーケティング・カスタマーサポート・プロダクト開発等と連携した、顧客接点と顧客価値を加速させる企画の立案・実行

■給与詳細

年収400万円～600万円 (年俸制)

月給：33.3万～50万円+インセンティブ

※固定残業代 30時間相当分を含みます。

※昇給とインセンティブ付与は四半期ごとに検討いたします。

- ・ 昇給：有
- ・ 交通費支給：有

■日本語の使用割合：90%

■福利厚生・待遇：

- ・ 社会保険完備：健康保険、厚生年金保険、雇用保険、労災保険
- ・ 残業手当 (固定残業時間30時間超過の場合)
- ・ Macbook/iPad/iPhoneなど業務に必要なデバイスを貸与
- ・ 書籍購入/学習支援制度 (年間30万円まで支援)
- ・ 社用クレジットカードの貸与
- ・ 自宅近くのシェアオフィス利用可
- ・ 資格取得支援制度 (全従業員利用可)
- ・ 研修支援制度 (全従業員利用可)

■オフィスの喫煙状況：オフィス内禁煙

■選考の流れ：

書類選考→面接1～2回→内定→オファー面談

面接：オンライン可(オファー面談のみ対面実施)

Required Skills

■必須スキル・資格

- ・ 無形詳細の法人営業経験が2年以上ある方(既存顧客のみの営業経験は不可) ※業界不問

■尚可スキル・資格

- ・ エンタープライズ企業への営業経験
- ・ SaaS企業での業務経験
- ・ 人材開発/組織開発領域での業務経験
- ・ 中国語を活用したビジネス経験
- ・ IT業界でのコンサルティング営業経験
- ・ 教育/研修サービスでのコンサルティング営業経験

・ カスタマーサクセスの経験

Company Description