



【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運営事業/年収600万以上@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

1531026

Industry

Internet, Web Services

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Shinjuku-ku

Train Description

Yamanote Line, Shinjuku Station

Salary

6 million yen ~ Negotiable, based on experience

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

November 17th, 2025 03:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

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高い評価を受け、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/kAwP_F_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頂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へと成長しています。

【具体的な業務内容】

弊社学習コンテンツ導入後のお客様へカスタマーサクセスとして、コンサルティング業務を行っていただきます。

- ・学習コンテンツ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）
 - ・学習コンテンツ導入後の顧客のサービス活用開始に向けた支援
 - 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、オプション機能や追加契約の促進
- (アップセル/クロスセル/学習設計のコンサルティング)
- ・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600万円～

年俸制

月給：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
- ・交通費詳細：会社規定に基づき支給

■日本語の使用割合：80%

■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→1次面接→試験→2次面接（営業ロープレ実施有）→最終面接→内定

- ・試験：有(中学生～高校生レベルの論理的思考と計算能力を確認するテスト※来社対応)
- ・面接：オンライン可(オファー面談のみ対面実施)【スキル・資格】

Required Skills

■必須スキル・資格

下記いずれか2点に当てはまる方

【実務経験】

- ・大手法人向け営業経験：3年
- ・BtoB SaaS営業経験：3年
- ・研修・コンサル業界経験：3年

研修の営業や、教育施策設計や、営業特化型専門コンサルティングなど
例)SaaS営業経験 5年×大手法人営業経験3年
大手法人営業経験3年×研修業界経験3年

■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／英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

Company Description