



カスタマーコンサルタント

Job Information

Hiring Company[Spider Labs K.K.](#)**Job ID**

1538459

Industry

Other (IT, Internet, Gaming)

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Minato-ku

Train Description

Ginza Line Station

Salary

5 million yen ~ 10 million yen

Work Hours

フレックスタイム制（コアタイム10:00～17:00）

Holidays

完全週休2日制（土、日、祝日）

Refreshed

September 19th, 2025 11:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Daily Conversation (Amount Used: English usage about 25%)

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

High-School

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

仕事内容

【ポジション概要】

当社の不正広告対策ツール「Spider AF」を活用するお客様の成功を、データドリブンな分析力と論理的思考をもって支援する「カスタマー コンサルタント」を募集します。

本ポジションでは、顧客の業種や業務プロセスを深く理解し、インターネット広告におけるアドフraudやマーケティングの課題に対して 根本原因の特定と再発防止策の構築 を推進します。プロダクトの効果的な活用支援はもちろん、利用デー

タをもとに顧客ごとの成功パターンを導き出し、再現性のある改善提案を提供します。
また、アップセル・クロスセルは別のチームが担当しますが、アップセル・クロスセルも含め他のチームと連携して価値訴求や展開の土台をつくることも重要な役割です。

業務内容詳細

【業務内容】
課題解決型カスタマーサクセスの実行
顧客の導入目的と業務課題の深掘り
Spider AF の利用データ、業界指標、CVデータなどを元に課題の可視化
ロジカルな分析に基づいた改善提案・活用戦略の立案・実行

カスタマージャーニー設計と成果の定量化
顧客の業界特性に応じたカスタマージャーニーのモデル設計
KPIやLTV、解約率など定量指標に基づく改善提案

レポート作成・経営層向けプレゼン
データを活用した定例レポート作成
顧客社内の意思決定層に向けた効果検証・プレゼンテーションの実施

インサイト還元とプロダクト改善提案
顧客から得られたフィードバックや分析結果を元にプロダクトチームへ改善提案
顧客の声を構造化し、再現性のある知見として社内に蓄積・展開

チーム間連携による顧客価値の最大化
営業・アップセル・クロスセルチームと連携し、顧客提案の実現性や説得力を高める情報提供・支援
利用状況や改善成果に関する共有を通じて、事業成長をサポート

当社の特徴

<世の中への影響力>

『SpiderAF』は、現在ホットトピックのアドフラウド問題を解決するツールです。現状、導入頂いたクライアントからの評価も非常に高く、毎月クライアントが増加しています。『SpiderAF』を広く提供することによって、業界を健全化していくことができます。

<技術・商品の優位性>

物理博士のエンジニアが所属する研究チームの成果により、機械学習エンジンの精度の高さには自信があります。自動化・AI化により人間のデータサイエンティストを必要とせず、品質、コスト、使いやすさといったあらゆる面でお客様から評価されています。

<裁量権の大きさ>

細かくマネジメントしないスタイルなので、自分のやり方で作業を進めることができます。ゴール達成までのプロセスは一緒に考えていただきますが、一人ひとりがやるべきことをやって早く帰る社風で、長時間労働を美徳としていません。

<会社の雰囲気・風土>

平均年齢は30歳前後。みんな年齢が近いので、フラットになんでも言い合えます。服装や髪型・ネイル・化粧も自由です。

社長は2人の子供がいる女性社長なので、子育て世代への理解が深いです。有償の育児休暇があり、子連れ参加OKのイベントも多いです。

勤務条件

雇用区分：正社員

推定年収：500万円～1000万円
※ご経験・スキルを考慮して決定いたします。

昇給 年1回 賞与 年2回

勤務地

〒107-0062 東京都港区南青山7-1 0-3 南青山STビル4階

■表参道駅から徒歩13分
■広尾駅から徒歩14分
■六本木駅から徒歩19分

勤務時間：＊フレックスタイム制（コアタイム10:00～17:00）

福利厚生：

■ストックオプション
■昇給年1回

- 携帯通信料補助（4,200円/月）
- インフルエンザ予防接種
- フレックスタイム（コア10：00～17：00）
- 業務に関する資格試験費用負担
- ベビーシッター補助（月額上限2万円まで、50％支給）
- プレミアムフライデー(チームディナー)
- フレックスタイム（コアタイム10：00～17：00）
- ゴールドジム会費補助(自己負担550円/回)

私たちは、働きやすい環境づくりに力を入れています。福利厚生については今後も充実させていく予定です。

- 完全週休2日制（土、日、祝日）
- バケーション休暇(有給の他に連続して3日間)
 - 年末年始休暇
 - 年次有給休暇
 - 慶弔休暇
 - 育児休暇
 - 入社時休暇(半年後に有給が付与されるまでの急病などに対応できる2日間の休暇)
 - ワクチン接種休暇

選考プロセス：

1. 書類選考
2. 面接(1~2回)
3. レファレンスチェック
4. 条件面談(社長面談)

Required Skills

- 【応募資格（必須）】
- ・ 広告代理店やBtoB、又はSaaS領域での カスタマーサクセス / コンサルティング / プロジェクトマネジメントのいずれかの経験（1つの会社で3年以上）
 - ・ 顧客データを活用した課題分析・レポート経験
 - ・ 顧客のビジネス課題に対して ロジカル に仮説検証・改善提案を行った経験
 - ・ Google Data Studio / Looker 等 BIツールの利用経験
 - ・ SQL などのデータ抽出経験（尚可）
 - ・ 顧客や関係代理店などステークホルダーとの調整・合意形成のプロセスをリードした経験

- 【応募資格（歓迎）】
- ・ 業務コンサルティング・業務設計の経験
 - ・ カスタマージャーニーやNPS/KPI構築などのCS設計業務
 - ・ 広告業界・マーケティング領域の知見（アドフラウドに理解があると尚可）
 - ・ 英語力（社内の外国籍エンジニアとのコミュニケーションが発生します）

- 【求める人物像】
- 以下のようなマインドを持つ方を歓迎します！
- ・ 顧客のビジネス成功を冷静かつロジカルに追求できる方
 - ・ データから構造的に課題を抽出し、戦略に落とし込める方
 - ・ 課題の本質を捉え、仮説と検証のループを素早く回せる方
 - ・ チームやプロダクト、顧客を「全体最適」の視点で考えられる方
 - ・ 顧客課題に対し「再現性」を持ってソリューションを設計できる方

Company Description