



「顧客課題の本質を捉え、成功へと導く」カスタマーコンサルタント(13415)

Job Information

Recruiter
[United World Inc](#)
Job ID

1546254

Industry

Software

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

5 million yen ~ 10 million yen

Refreshed

June 29th, 2025 10:30

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

None

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

【会社概要】

同社は「AIによって安全で幸せな未来を築く」というミッションのもと、AI・セキュリティ領域を軸にグローバル市場へ挑戦するSaaSスタートアップです。主力製品のアドフraud対策ツールを起点に、Webセキュリティ領域まで事業領域を拡大しながら、スピード感を持ったプロダクト開発と顧客提供価値の進化を続けています。事業の成長とともに、バックオフィス業務もAI・テクノロジーを積極的に活用した「効率的かつ再現性の高い仕組み」への再構築を進めています。

職務内容：
【ポジション概要】

同社の不正広告対策ツール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】

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
同社サービスの利用データ、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

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・レポート作成経験
・ 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