



リモート可 カスタマーサクセス（法人営業経験者歓迎）

Job Information

Recruiter

PROGRE Ltd

Hiring Company

AIを活用した情報収集・分析プラットフォームを提供する企業

Job ID

1546596

Industry

Internet, Web Services

Company Type

Small/Medium Company (300 employees or less)

Non-Japanese Ratio

Majority Japanese

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

6 million yen ~ 8 million yen

Refreshed

July 30th, 2025 07:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 6 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Basic (Amount Used: English usage about 10%)

Minimum Japanese Level

Fluent

Minimum Education Level

High-School

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

【業務内容】

事業の成長に伴い、エンタープライズ顧客のカスタマーサクセスとして顧客のサクセスに伴走いただく方を募集します。ご契約いただいたお客様に、導入から定着支援を通じてサクセスを提供できる仕組み構築を行っていただきます。またサクセス体験を提供し継続してサービスをご利用頂くためだけでなく、アップセルにつながる活用の促進やリードをしていただきます。

■具体的な業務内容

- ・エンタープライズ顧客への導入・活用・定着支援業務
- ・アップセルの提案活動

- ・サクセスプランの策定/管理
- ・操作説明会の企画・実行
- ・顧客題の抽出/解決に向けた提案
- ・サービス利用状況のモニタリング/活用促進支援
- ・プロダクト改善に向けたフィードバック
- ・社内プロダクト/マーケティング/インサイド/AEとの連携

■現在のお客様

製造業の企業様を中心に大手企業様との取引がメインです。

AGC株式会社、沖電気工業株式会社、JFEスチール株式会社、スズキ株式会社、住友金属鉱山株式会社、帝人株式会社、株式会社デンソー、東レ株式会社、TOTO株式会社、パナソニック株式会社、株式会社 日立製作所、三井化学株式会社、三菱電機株式会社、株式会社村田製作所、株式会社LIXIL、ローム株式会社

※変更の範囲：ビジネス領域における業務全般

【チーム構成】

Customer Success Unit 18名（Unit Leader 1名+メンバー17名）

※2チーム体制となっております。

Required Skills

必須スキル

※いずれか必須

- ・法人営業経験（目安3～4年）
- ・アップセル/クロスセルをKPIとした提案型CS経験（目安3～4年）

歓迎スキル

- ・エンタープライズ企業との折衝経験（営業、CS、PMなど）

Company Description