

Retail Ai

【東京】流通コンサルタント/メンバー（顧客業務変革） | リモートワーク | フレックス
タイム制 | 平均年齢34歳 | 若手が活躍

大規模流通グループのIT基盤づくりをサポート | 変革期を支える仕組みづくりに挑戦

Job Information

Hiring Company

Retail AI, Inc.

Job ID

1552301

Industry

Software

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Minato-ku

Train Description

Toei Oedo Line, Daimon Station

Salary

6 million yen ~ 9 million yen

Work Hours

8:30~17:30（実働8時間）※休憩：60分（11:45~12:45）※コアタイム10:00~15:00のフレックスタイ

Holidays

■年間休日数：120日（会社カレンダー）■慶弔休暇■産前産後休暇（取得実績あり）■育児休業（取得実績あり）■生理休暇■

Refreshed

August 8th, 2025 04:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 1 year

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Basic

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

【個人への期待】

- ・顧客の課題ヒアリングや業務改善提案に向けた情報整理を担当
- ・Retail AI製品の活用支援（導入準備、現場トレーニング、データ整理 等）

- ・案件進捗管理（レポーティング、打ち合わせ調整、議事録作成）
- ・成功事例の収集や、社内共有資料の作成
- ・アップセル提案に向けた素材準備や事前調査
- ・プロダクトのフィードバックループ形成、顧客体験向上に寄与する役割も期待
- ・オンボーディング～業務フロー改善、継続利用までの全体プロセス設計に参画

【ポジションの魅力】

- ・プロダクト導入＝ゴールではなく、「成果創出」をゴールにできる
- ・自社プロダクトを活かしつつも、業務課題起点で自由度高く価値設計が可能
- ・現場～経営まで幅広く関わり、アップセルや事業成長にも貢献できる
- ・ステークホルダーとの協働・連携が密で、プロジェクト推進力や構造化スキルが飛躍的に伸びる環境
- ・今後ますます拡大する「外販フェーズ」における中核人材として活躍可能

【業務内容】

- ◆（雇い入れ直後）
【具体的には】
- ◆導入顧客の業務整理・支援
 - ↳ 顧客業務の理解（小売業チェーンが中心）、業務フローの把握と可視化
 - ↳ Customer Success Managerと連携し、課題ヒアリング～施策設計の支援
 - ↳ 現場スタッフ向けのマニュアル・資料作成の補助
- ◆プロダクト活用支援・定着支援
 - ↳ SkipCartなどRetail AI製品の導入支援、業務定着の支援
 - ↳ 顧客からのフィードバック回収、改善提案の橋渡し
- ◆プロジェクト推進・進行支援
 - ↳ 顧客との定例会、進行管理ミーティングの同席／議事録作成
 - ↳ 社内関係部署（営業・開発・分析等）との連携・依頼調整
- ◆レポーティング・改善支援
 - ↳ 顧客の利用状況モニタリング、課題抽出・改善提案の支援
 - ↳ KPI進捗確認や効果測定データの整理、定量報告資料の補助
- ◆成功事例のナレッジ共有
 - ↳ 成果レポート作成、顧客インタビュー補佐
 - ↳ 資料テンプレート・FAQ整備などCS業務の効率化に貢献

※業務に応じて、出張の発生の可能性があります。

- ◆（変更の範囲）
- ・会社内の全ての業務のうち、会社が指示する一切の業務

Required Skills

【必要な経験/スキル】

- ・四大卒以上
- ・コンサルティングや業務支援職での進行管理・提案補助経験
- ・小売・流通・サービス業などの業務理解／現場改善のご経験
- ・顧客の課題ヒアリング～構造化・設計・推進の一連の経験
- ・SaaS／IT商材のオンボーディング・活用促進経験

【望ましい経験/スキル】

- ・流通系コンサル、Slerのクライアント（Customer）サクセス部門、小売本部での業務改善PJ経験
- ・SaaS導入やPoC推進など、顧客との共同プロジェクト推進経験
- ・IT商材の取り扱い経験
- ・チームマネジメントまたは育成経験
- ・顧客業務のKPI設計、定着率・ROI評価の経験

【求める人物像】

- ・「仕組みを整える」「プロセスを設計する」ことに面白さを感じる方
- ・定性的な感覚だけでなく、データ分析や可視化も楽しめる方
- ・“売って終わり”ではなく、顧客の成果創出に並走したい方
- ・CSや業務支援に留まらず、事業づくりやサービス改善に関わっていきたい方

Company Description