【東京】外資プロダクトの導入支援カスタマーサクセス

グローバルな環境で、福利厚生と研修とサポート体制が充実、未経験OK

Job Information

Recruiter
YAMAGATA Corporation

Job ID
1564554

Industry
IT Consulting

Company Type
Small/Medium Company (300 employees or less)

Non-Japanese Ratio
Majority Japanese

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards, Shinagawa-ku

Train Description
Yamanote Line, Gotanda Station

Salary
4 million yen ~ 5 million yen

Hourly Rate
33.5万円〜42万円（固定残業代月30時間分を含む：月61,100円 ~ 76,600円）

Work Hours
9：00 ~ 18：00　シフト制　 残業時間：月20時間程度

Holidays
シフト制（土日は休み、祝日は年間のうち数日の出勤がある）、　有給休暇（1日、半日、1時間単位で取得可）

Refreshed
October 22nd, 2026 03:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 1 year

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Business Level (Amount Used: English usage about 25%)

Minimum Japanese Level
Fluent Level

Minimum Education Level
Technical/Vocational College

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

仕事概要
『業界の業務プロセスを変え、その業界で働く方たちの働く環境を変えていきたい！』

『ユーザーの役に立つプロダクトを世の中に発信していきたい』

そんな思いを持ったSaaS企業が様々な業界で増加しています。

多くのSaaS企業と一緒に世の中を変える、そしてITソリューションによって「つながりが常によろこびに」を実現させるカスタマーサクセスのポジション。

グローバルの決済サービスSaaS企業の導入コンサルティングをお任せします。

●プロダクトの新規ユーザー向けのオンボーディング支援

- プロダクトを利用し始めたユーザーに対して初期導入の支援や、より効果的に使えるような提案を行っていきます。
- カスタマーサクセスの中でこのオンボーディングがうまくいくかというのが、今後の事業グロースに向けてはとても重要！
- その重要なオンボーディング部分をお任せいただき、実務はもちろん、運用フローの改善、構築、ユーザーの満足度向上につなげます。

【入社後について】

●カスタマーサクセスついて学ぶ

- 動画視聴や資料の読み込みから、実戦形式の課題作成など研修を用意しています。
- 学んで、吸収したい！という積極的な姿勢で臨んでいただける環境です。

●プロダクト関連の研修

- OJTを通じて、プロダクトに関する知識やチーム内のナレッジを吸収する期間を設けています。

【仕事を通しての成長・やりがい】

- 自社プロダクトのカスタマーサクセスとは異なり、様々な業界、サービスのカスタマーサクセスに携わることで、カスタマ―サクセスのスキルを深めることができます！
- AIスタートアップ企業の導入支援に力を入れており、業務での携わりによりIT業界最先端での動向や知識を身につけることができます。
- 顧客の成功（事業のグロース）に直接的にかかわるので、アントレプレナーシップの素養が身に付く。
- 顧客に寄り添った支援を行うことができ、顧客の成長を自分ごとのように喜ぶことができる環境です！
- SaaS企業やスタートアップ企業など成長企業を支援することで、自身の経験値をアップさせることができます！

Required Skills

●ビジネスコミュニケーション（折衝経験など）ができる

- 日本語（外国籍の方の場合）：ネイティブに近いレベル
- 英語：ビジネススキル　（TOEIC800点以上）

  ※いずれの言語も、ビジネスミーティングが実施できるレベル

●ビジネスPCスキル、ITリテラシーがある

- タッチタイピング、ビジネスメール、Excel・PPT・Word（作成・入力）
- ご自身で調べて使いこなせる程度のIT、ネットリテラシー

【下記、いずれか必須】

- 法人向け提案営業経験
- Webマーケティング実務経験
- 広告業界でのアカウントディレクション実務
- 企業の代表や決裁者に対する営業経験
- SaaS、ITソリューションのカスタマーサクセス実務経験
- 個社ごとにカスタマイズが必要なツールなどのカスタマーサポート
- 契約後も継続的な支援が必要な無形商材の営業経験
- 法人向けの営業経験

【歓迎スキル】

- ツール利用経験がある（Salesforce, ServiceNow, Zendesk, Intercomm, maildealer 等）
- 英語ネイティブレベル（国籍不問。新規ビザサポート不可。更新など対応可能）

Company Description