



【2026年4月入社】 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、充実の研修とサポート体制があり、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

3.5 million yen ~ 5 million yen

Hourly Rate

月収27万円~34万円

Work Hours

土・日・祝日を含む週5日シフト制勤務 9:00~18:00 休憩60分

Holidays

週休2日制 (土・日・祝・年末年始・GWなども含む勤務週5日シフト制勤務)

Refreshed

April 23rd, 2026 03:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 1 year

Career Level

Entry Level

Minimum English Level

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

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Associate Degree/Diploma

Visa Status

No 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「つながりが常によるこびに」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どうか、クライアントの事業の成長にとっても重要な為、導入時や導入直後の実務面のユーザー支援、運用フローの改善、構築などを行います。

・プロダクトに関する導入時期・内容の確認、進捗管理、フローの確認、課題点の抽出、クライアントや社内関連部署への連絡・交渉等、

【入社後について】

・カスタマーサクセスについて学ぶ

動画視聴や資料の読み込みから、実践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、カスタマー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きます。

・顧客に寄り添った支援を行うことができ、顧客の成長を自分の事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

Required Skills

・企業との連絡・調整・交渉・折衝などのビジネスコミュニケーション力の高い方

・ビジネスで使用するPCスキル、ITリテラシーがある方

ータッチタイピング、ビジネスメール、Excel・PPT・Word(作成・入力)

ー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

・英語ビジネススキル (TOEIC800点以上)

- ・日本語（外国籍の方の場合）ビジネス中級以上
- ・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

【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ソリューションの顧客サクセス実務経験
- ・個社ごとにカスタマイズが必要なツールなどの顧客サポート
- ・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

Company Description