



## 【2026年4月入社】英語対応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**

1566675

**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 Station

**Salary**

3.5 million yen ~ 5 million yen

**Hourly Rate**

月収30万円～40万円（固定残業代月30時間分を含む）

**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**

February 4th, 2026 01:00

### 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

### ■詳しい事業内容

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担当する、カスタマーサクセス支援のポジションです。

### ●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

ー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。

ー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！

ー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。

### ■この仕事のやりがい

・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！

### ■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。

---

## 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

---

## Company Description