

**【2026年7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

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

4 million yen ~ 5 million yen

Hourly Rate

月収：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）※経験・スキルを考慮して決定

Work Hours

9：00～18：00（休憩60分）シフト制（土日休み、祝日は年間のうち数日の出勤あり）※残業月20時間程度

Holidays

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

Refreshed

May 27th, 2026 02:00

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

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

【語学力】

- ・日本語・英語のビジネスコミュニケーション（折衝経験など）ができる
- ※明確かつ簡潔で流暢に日本語の読み書き及び会話ができる方。外国籍の場合、N1必須。保持していない場合、相談可能。
- ※TOEIC800点以上（ネイティブスピーカーとビジネスミーティングが実施できるレベル）

【経験・スキル】

- ・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。在留資格の更新が対応可能。）

※業務では沢山のITツールを利用します。

Company Description