



26年1月入社必須!未経験歓迎! 外資プロダクトのカスタマーサクセ 英語スキル*年収360万円~480万円

正社員、グローバル働く環境、英語を活かせる

Job Information

Recruiter

Indigo Japan

Hiring Company

IT solution company

Job ID

1566692

Industry

Other (IT, Internet, Gaming)

Company Type

Large Company (more than 300 employees)

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Shinagawa-ku

Salary

3.5 million yen ~ 4.5 million yen

Work Hours

9:00~18:00 残業時間: 月20時間程度 休日休暇: 土日、タイの祝日

Holidays

慶弔休暇、有給休暇(1日、半日、1時間単位で取得可) ※タイのカレンダー勤務となるため、シフト制勤務となります

Refreshed

November 26th, 2025 17:11

General Requirements

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level

Minimum Japanese Level

Fluent

Minimum Education Level

Technical/Vocational College

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

カスタマーサクセス(未経験歓迎/SaaS導入支援)

業界の業務プロセスを変え、働く環境をより良くするSaaS企業を支援するポジションです。グローバル決済サービスSaaSの**導入コンサルティング(オンボーディング支援)**を担当し、顧客の成功と事業成長を後押しします。

主な業務

- ・新規ユーザー向けのオンボーディング支援（初期導入サポート・活用提案）
- ・運用フローの改善・構築
- ・顧客満足度向上のための施策実行

魅力・やりがい

- ・未経験から挑戦可能、研修・OJT充実
- ・様々な業界・サービスのCS経験を積み、スキルを広げられる
- ・AIスタートアップなど最先端IT企業の導入支援に携われる
- ・顧客の成長に寄り添い、共に喜べる環境
- ・成長企業を支援しながら、自身の経験値も大きくアップ

※変更の範囲：職務内容は将来変更される可能性があります。詳細は面接時にご説明いたします。

年収：360万円～480万円

月収：30万円～40万円

（固定残業代月30時間分を含む：月54,800円～73,000円）

勤務地：東京都品川区

※変更の範囲：今後、勤務地が変更となる可能性があります。詳細は面接時にご説明いたします。

雇用形態：正社員

勤務体系

■勤務時間：9：00～18：00 残業時間：月20時間程度

休日休暇：土日祝日 年末年始、GW、慶弔休暇、有給休暇（1日、半日、1時間単位で取得可）

試用期間あり（6か月）※条件変更なし

■福利厚生・各種社会保険完備・昇給あり・通勤手当支給（上限月3万円まで）・健康診断（基礎項目+女性向けオプション有）・介護休暇・産前休暇/育児休暇 ※取得率100% 男女共実績多数 一産休育休フォローアップ制度・休憩室、仮眠室（休養室）完備・フリードリンク、オフィスコンビニ等・休業ウェルカムバック制度・拠点、部署交流支援制度・持株会制度

■研修制度・キャリア支援制度・新モデル事業創出制度・資格取得補助制度・外国語学習補助制度・社内公募制度・社内留学制度・目標/行動フィードバック制度・レビュー（1on1）・四半期に1回の全社会議・中期経営計画の公開・各種委員会制度・部活動 など

Required Skills

必須スキル

- ・ビジネスコミュニケーション（折衝経験など）ができる
 - ・ビジネスPCスキル、ITリテラシーがある 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）
- いずれ言語も、ビジネスミーティングが実施できるレベル
（国籍不問。新規ビザサポート不可。更新など対応可能）

【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
- ・他社ごとの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）

求めるマインド／人物像

- ・顧客の成功につながる仕事をしたいと本気で考えている方

- ・ 顧客サービスのグロースを考え、実行にうつすことができる方
- ・ 社内外とコミュニケーションを取りながら仕事を進めたいと考えている方
- ・ 顧客の成功と一緒に喜ぶことができ、それがやりがいにつながる方

Company Description