



Customer Success Manager/ カスタマーサクセスマネージャー

work closely with senior leadership

Job Information

Recruiter

PEAK Recruitment Japan K.K.

Job ID

1591695

Industry

Software

Company Type

Small/Medium Company (300 employees or less) - International Company

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

12 million yen ~ 20 million yen

Refreshed

May 14th, 2026 15:47

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Daily Conversation

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

Job Description / 業務内容

As a Customer Success Manager, you will work closely with enterprise customers utilizing a CDP platform and act as a strategic advisor throughout the customer lifecycle.

CDPを利用するエンタープライズ顧客に対し、戦略的パートナーとして顧客成功を支援していただきます。

You will collaborate with Sales, Services, Support, and Partner teams to maximize customer ROI and expand platform utilization across organizations.

営業・サービス・サポート・パートナー部門と連携しながら、顧客ROI最大化およびCDP活用拡大を推進します。

Responsibilities / 主な業務内容

- Provide proactive recommendations and practical solutions to maximize customer ROI
顧客ROI最大化に向けた提案およびソリューション提供
 - Establish and manage strategic success plans with executive stakeholders
経営層を含むステークホルダーとの戦略的サクセスプラン策定・管理
 - Build long-term strategic partnerships with enterprise customers
エンタープライズ顧客との長期的な関係構築
 - Manage customer relationships throughout the full lifecycle
顧客ライフサイクル全体のマネジメント
 - Identify customer challenges and coordinate solutions across multiple stakeholders
顧客課題の特定および関係部署との連携による解決推進
 - Expand CDP utilization across organizations
組織横断でのCDP活用推進
 - Contribute to Net Revenue Retention (NRR) growth
NRR向上への貢献
 - Collaborate with Sales, Services, Support, and Partner teams
社内関連部署とのクロスファンクショナルな連携
-

Required Skills

Required Qualifications / 必須条件

- Deep understanding of enterprise business and digital marketing
エンタープライズビジネスおよびデジタルマーケティングへの理解
- Experience managing programs/projects within matrix organizations
マトリックス組織におけるプロジェクトまたはプログラム管理経験
- Knowledge of digital marketing technologies and platforms
デジタルマーケティング関連テクノロジーへの知識
- Strong stakeholder management and communication skills
高いコミュニケーション能力およびステークホルダーマネジメント能力
- Ability to work effectively in fast-changing environments
変化の多い環境への適応力
- Strong ownership mindset and problem-solving ability
オーナーシップおよび課題解決能力

Preferred Qualifications / 歓迎条件

- Customer Success or similar experience at a SaaS vendor company
SaaS企業でのCustomer Successまたは類似業務経験
 - Business-level English proficiency
ビジネスレベルの英語力
-

Company Description