

## 【インドネシア勤務】カスタマーサクセス（システムコンサルタント）/他国出張あり/IT/SaaS

新興国で流通革命を！アフリカ・アジアで No.1 の SaaS をめざす！

### Job Information

**Recruiter**

PERSOL Asia Pacific Pte. Ltd. (PERSOL APAC)

**Job ID**

1597448

**Industry**

IT Consulting

**Job Type**

Permanent Full-time

**Location**

Indonesia

**Salary**

3 million yen ~ 4.5 million yen

**Work Hours**

月～金 8:00~17:00

**Holidays**

土日、インドネシアの祝祭日

**Refreshed**

June 18th, 2026 17:29

### General Requirements

**Minimum Experience Level**

Over 3 years

**Career Level**

Mid Career

**Minimum English Level**

Business Level

**Minimum Japanese Level**

Native

**Minimum Education Level**

High-School

**Visa Status**

No permission to work in Japan required

### Job Description

**会社情報：**

アフリカ・アジア計8カ国で企業向けに、営業・販促管理サービスを開発・提供しています。新興国における流通のデジタル化をサポートするSaaSで、製造業・卸の営業活動の管理や、受発注の管理をするモバイルとWebを組み合わせたサービスです。

**【募集背景】**

新興国市場で営業支援アプリを提供するSaaS企業として、多国籍企業や現地企業の支援を行ってきました。これまで現地のカスタマーサクセスチームを中心に運営していましたが、日系企業の顧客が増加しており、より綿密でシステム化されたサポート、コンサルティングが求められています。

これに伴い、インドネシア拠点でのカスタマーサクセス担当者を新たに募集することとなりました。将来的には、ナイジェリア、ケニア、インドネシアにある現地チームの統括を視野に入れたポジションとして成長していただける方を期待しています。

インドネシア拠点：従業員22名（常駐日本人2名）

**ポジション概要：**

新興国向け営業・販売管理アプリを導入後、これまで現地のカスタマーサクセスチームを中心に運営してきましたが、日本の大手企業の顧客が増加する中で、より体系的かつ細やかなサポートやコンサルティングのニーズが高まっています。この状況を受け、カスタマーサクセス担当者を新たに募集することとなりました。将来的には、ナイジェリア、ケニア、インドネシアにある現地チームを統括するポジションへと成長し、グローバルな視点で活躍していただける方を求めています！

- オンボーディングサポート：新規顧客に対する導入支援を実施し、スムーズなサービス利用を促進
- 定期的なユーザーインタビュー：顧客の課題やニーズを把握し、サービス改善に活かす
- データ分析を活用した提案：利用データをもとに営業成果を向上させるための改善策を提示
- NRR（Net Revenue Retention）向上施策の企画・実施：契約更新や追加利用の促進を通じて顧客の長期利用を支援
- プロダクトチームとの連携：ユーザーのフィードバックを基に、機能改善や開発優先度の調整を行う
- 現地カスタマーサクセスチームの育成・プロセス設計（将来的な業務）：ナイジェリア、ケニア、インドネシアのチーム向けにトレーニングや業務プロセスの構築、KPI策定を実施

---

**Required Skills****■必須要件：**

- ITプロダクト分野でのカスタマーサクセス経験（目安：2年以上）
- ビジネスレベルの英語力
- 年に3～4回、アジア地域への出張が可能な方（1～2週間程度）

**■歓迎要件：**

- BIツールやSQL分析のご経験
- 新興国事業支援へのご関心

---

**Company Description**