



【インドネシア】グローバルカスタマーサクセス

Job Information

Recruiter

United World Inc

Job ID

1619006

Industry

Software

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

4 million yen ~ 8.5 million yen

Refreshed

October 23rd, 2026 13:23

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

None

Minimum Japanese Level

Business Level

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

【お仕事の内容】

仕事概要

■業務内容（インドネシア向けカスタマーサクセス担当者）

- ①オンボーディング支援（導入・運用定着）
 - ・「プロダクトが業務フローに組み込まれ、継続的に利活用される状態」を迅速に構築するための導入・運用支援
- ②プロダクト価値の最大化（フィードバック）
 - ・開発陣の顧客理解促進とプロダクト改善企画のサポート
 - ・開発陣の顧客理解を深めるための定性調査、および機能改善に向けた優先順位付けの提案
- ③営業部門との連携

・顧客管理の仕組み構築

- ・契約更新に向けたアプローチ・対応

■キャリアアップ方針

- ・最初はメンバーからスタートし、当社の事業やカルチャーに関してキャッチアップしていただきます。
- ・実力主義の評価体制・昇給/昇格 制度を用意しており、SaaS未経験の方もこれまで以上に年収やポジションアップが可能な環境です。

■ポジションの魅力

①「組織と事業」の構築

- ・決まった型をこなすのではなく、顧客と深く対峙しながら「自社サービスの価値」を創り上げる面白さ

- ・単なる既存顧客のサポートに留まらず、顧客の経営課題を解決する、踏み込んだ提案が可能
 - ・正社員数名の立ち上げフェーズ
- ②CPO直下、優秀な開発陣と挑む製品づくり
- ・少数精鋭の優秀なエンジニア陣と距離が近く、顧客の声をダイレクトに製品へ反映できる環境
- ③上場（IPO）を視野に入れた「爆発的な成長フェーズ」
- ・資金調達を予定しており、監査法人との提携も決定している「スタートアップの中でも上場の準備が整った健全かつ勢いのある組織」
 - ・正社員数名の初期メンバーとして、組織そのものを設計する経験を得ながら、事業成長にフルコミットできる
- 海外CS担当者への中長期的な期待値
- 海外顧客のニーズを技術的な仕様へと昇華させる「技術とビジネスの架け橋」として、組織を牽引するマネージャー枠での活躍を期待しています。

想定年収：420万円～850万円

勤務時間：8:30～17:30

【条件・待遇】

給与・年収 420万円～850万円（能力に応じて応相談）

- ・みなし残業 有（45時間）
- ・賞与・昇給 有（年2回）

勤務地

▼勤務地

〒106-0032

東京都港区六本木7-15-9 住友不動産六本木セントラルタワー 9F

▼アクセス

東京メトロ日比谷線 六本木駅 徒歩1分

都営大江戸線 六本木駅 徒歩1分

東京メトロ千代田線 乃木坂駅 徒歩7分

雇用形態 正社員

勤務体系

- ・8:30～17:30
- ・完全週休2日制（休日は土日祝日）
- ・年末年始休暇
- ・年次有給休暇
- ・慶弔休暇
- ・産休・育休
- ・介護休暇
- ・振替休日

試用期間 3ヶ月(試用期間中の条件の変更なし)

福利厚生

- ・社会保険完備（健康保険・厚生年金・雇用保険・労災保険）

Required Skills

必須スキル

- ・ビジネスレベル以上のインドネシア語/日本語能力
- ・ITツールを利用した顧客折衝・課題解決の実務経験
- ・基本的なPCスキル（Office365等）

歓迎スキル

- ・SaaS企業での顧客折衝のご経験
- ・データ活用による改善・推進経験

求める人物像

- ・データをもとに課題を整理し、部門横断で顧客価値向上を推進できる方
- ・顧客起点で提案・改善を主体的に行える方
- ・IS～FS～CSまで一気通貫した営業プロセスを理解している方
- ・変化の大きい環境（IPO・新規事業等）に柔軟に対応できる方

Company Description

BLUEPRINT Foundersでは、これまで株式会社Archi Village・株式会社Fact Baseを設立し、複数社のスタートアップの収益化を行ない、グループ全体で100人超にまで成長していきました。

その中で、様々なCRMを導入し営業活動を行ってききましたが、どのツールもむしろ営業効率が下がり、本末転倒しているようなCRMツールしかなく、それであれば内製化してしまおうと立ち上げたのがこの株式会社Transleadです。プロダクト・サービスを効率よく売っていく仕組み作りや、効率のよい企業運営を日本の中小企業にも還元し、顧客企業の変革、ひいてはMission「企業の変革をリードする」ことを目指しています。