【シンガポール就職】カスタマーサクセスマネージャー/シンガポール勤務/SaaS/週1回在宅/既存顧客の深耕営業

ASEAN地域での事業拡大を推進している企業様です！

Job Information

Recruiter
PERSOL Asia Pacific Pte. Ltd. (PERSOL APAC)

Job ID
1619041

Industry
Internet, Web Services

Job Type
Permanent Full-time

Location
Singapore

Salary
7 million yen ~ 10 million yen

Work Hours
平日9時 ~ 18時

Holidays
土日、祝祭日

Refreshed
November 6th, 2026 00:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 3 years

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Business Level

Minimum Japanese Level
Fluent Level

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
No permission to work in Japan required

Job Description

会社情報：
企業の業務をデジタル化・効率化するクラウドサービスを 開発・提供しており、特に名刺管理と請求書管理の分野で高い実績を誇ります。現在では、世界64か国・11,000社以上の企業に導入されており、その革新的なサービスはグローバルに信頼されています。

■業務内容

- サービスを契約いただいたクライアントにおけるカスタマーライフサイクル全体（オンボーディング、 サービス定着・活用促進、契約更新、アップセル・クロスセル、解約防止）を一貫して担当
- お客様がスムーズにサービスを導入・活用できるよう、成功指標やスケジュールを設定しながらオンボーディングを推進
- 複数の国・地域にまたがるお客様や関係者と信頼関係を構築・維持し、継続的なコミュニケーションを実施
- お客様のビジネスパートナーとして、ベストプラクティスの提案や課題解決を通じて、サービス導入効果の最大化を支援
- 利用状況や顧客データを分析し、解約リスクやアップセル機会を早期に把握・提案

- 定期的なビジネスレビューを実施し、お客様の目標達成状況の確認や改善提案を行う
- アカウント内での追加導入・上位プランへのアップグレードなどの拡販機会を発掘し、営業担当やアカウントマネージャーと 連携
- 契約更新に向けた計画立案・実行を行い、高い契約更新率（リテンション）の維持に貢献
- お客様からのフィードバックを収集・分析し、製品・サービス改善に向けて社内関係部署へ共有
- 導入事例（ケーススタディ）の作成支援や成功事例・ノウハウの共有を通じて、カスタマーサクセス全体の品質向上に 貢献

■働く魅力：
１，【既存顧客の深耕】
新規開拓は別の営業がいるため、お任せいただくのは契約済みの企業様のオンボーディングからになります。 新規開拓は苦手だけどお客様に寄り添うことは好き、サービスを提案したり一緒に課題解決していくのは好き、という方に向いて います。

２，【上場企業のシンガポール拠点】
上場を果たしております。シンガポール拠点は現在5～6名と少数精鋭のため、自身の裁量も大きく会社と一緒に成長しやすい環境です。

Required Skills

必須要件：

- 英語ビジネスコミュニケーションレベル（グローバルアカウントの対応も一部あるため）
- ３年程以上のSaaSのカスタマーサクセス経験
- ビジネスレベルの日本語コミュニケーション能力
  ※国籍不問で、日本人もしくは日本語スピーカーどちらでも応募可能です。

歓迎要件：

- 海外での勤務経験
- ソリューション解決型のサービス・商品の営業経験

Company Description