

■カスタマーサクセス(リーダー候補)

Job Information

Recruiter
United World Inc

Job ID
1621379

Industry
Software

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards

Salary
7 million yen ~ 9 million yen

Refreshed
November 5th, 2026 13:34

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

【会社/お仕事の魅力】
①「組織と事業」の構築
・決まった型をこなすのではなく、商談にも同席し、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
・現在、正社員2名の立ち上げ期
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2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

【お仕事の内容】
■弊社について
2023年10月の正式リリース以来、Translead CRMは外資競合からのリプレイスや多種多様な企業への導入が進んでいます。
海外展開も本格的に進んでおり、社員の10%以上が外国籍メンバーです。
導入社数が急増する中、これまでの"一気通貫型"の営業スタイルをより進化させるべく、「CS組織」設立が決定したため、

組織立ち上げメンバーを募集しています。
大企業で成果を収めてきた役員の直下で、質の高い意思決定に触れながら成長することができます。
組織の基盤を築く「中核メンバー」として、組織が大きくなる過程を体感できる、またとないタイミングです。
①組織戦略・体制の構築
・中長期戦略の立案と、成長を加速させる評価指標（KPI）の策定
・組織拡大を見据えた、再現性のある業務フローの設計
②導入・定着支援の標準化
・「Translead CRM」を顧客業務へ深く浸透させる仕組み作り
・離脱を防ぎ、継続利用を確実にする導入工程の確立
③顧客の声を活かした製品企画
・現場の課題を構造化し、開発部門への機能改善・新機能を提案
・市場競争力を高めるための、製品ロードマップへの参画
④収益最大化の牽引
・営業連携による契約更新率の向上と、顧客管理体制の構築
・解約防止策の実行、および追加契約・上位プラン提案の主導
※経験やご志向性に合わせ、組織運営全般を幅広くお任せします。
■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営業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。

想定年収：700万円〜900万円

勤務時間：—

【条件・待遇】
【給与】
・年収 700万円ー900万円（能力に応じて1000万円以上可 / 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

Required Skills

【必須要件】
・ITまたは無形商材における顧客折衝・課題解決の実務経験（1年以上）
・顧客および社内関係者と円滑に連携できるコミュニケーション力
・データ管理・分析・報告を通じた業務改善（PDCA運用）経験
・基本的なPCスキル（CRM / Excel / Google Workspace など）

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。