



エンタープライズ担当カスタマーサクセス

Technology solution x Digital marketing

募集職種

採用企業名

株式会社ギャブライズ

求人ID

1524713

部署名

CXO事業部_カスタマーサクセスグループ

業種

ITコンサルティング

会社の種類

中小企業 (従業員300名以下)

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区, 千代田区

最寄駅

都営新宿線、 小川町駅

給与

600万円 ~ 900万円

更新日

2025年05月23日 13:00

応募必要条件

職務経験

6年以上

キャリアレベル

中途経験者レベル

英語レベル

ビジネス会話レベル

日本語レベル

流暢

最終学歴

大学卒 : 学士号

現在のビザ

日本での就労許可が必要です

募集要項

カスタマーサクセス及びコンサルティング業務

Contentsquare、Optimizely、AB Tasty、Dynamic Yieldなど、顧客体験の分析・改善を実現するアメリカ、フランスなどの海外発プロダクトを主に扱いながら、顧客企業のWebマーケティングにおける事業課題の解決に向けて伴走するパートナーとしてご活躍いただきます。

エンタープライズ企業のマーケティング部門を顧客として、データ分析や経営陣へのプレゼンテーション、マーケティング施策の立案から実行支援などを担っていただきます。

主な業務内容は以下の通り

- ・大手企業の経営課題・業務課題をヒアリングし、課題特定から解決までを伴走する、コンサルティング業務
- ・クライアント先役員への分析レポート、提案書作成、プレゼンテーション
- ・クライアントのニーズや課題に沿ったサイト分析から施策プランニング
- ・要件定義からテスト設定、実装ディレクション
- ・実施施策に関する顧客向けのレポート設計及び作成

《募集背景》

加速するデジタルマーケティング領域や、UI/UXの分析改善において市場のニーズが高まっています。エンタープライズ顧客からのお引き合いも多く、ハイレベルなご要望をいただく機会が増えてきました。顧客課題に深く入り込み、課題の特定～解決まで導けるスキルをお持ちの方を募集します。また、ゆくゆくはチームや事業を牽引するメンバーとして活躍いただけることを期待しています。

《ポジションの魅力》

- マーケティング戦略に踏み込んだコンサルティングが可能**
 複数の先端SaaSツールを駆使し、デジタル施策の立案から導入支援までをトータルに関わります。結果として、顧客から“コンサルタントのような存在”として信頼を得られるやりがいがあります。
- エンタープライズ案件の豊富さ**
 大手企業の役員クラスと直接折衝する機会が多いため、高度な提案力やプレゼンテーションスキルを磨けます。企業のトップレベルから現場まで、多様なステークホルダーと連携しながら大規模案件を動かす面白さを味わえます。
- 海外パートナーとの協働**
 ContentsquareやOptimizelyなど海外ベンダーとの共同プロジェクトがあり、最新のテクノロジーやマーケティング手法をいち早くキャッチアップできます。英語を活かしたい・伸ばしたい方や、グローバルなキャリアに興味がある方には絶好の環境です。
- 働きやすい環境・キャリアパスの多様性**
 ハイブリッドワークやフレックス制度を取り入れ、個人の裁量を尊重。各チームのマネージャーや新プロダクトの立ち上げ責任者として組織を率いる道、もしくはコンサルタントとして専門性を磨く道など、多彩なキャリアを描けます。

《組織の魅力・今後の展望》

当社の強みは、顧客にとって最適なソリューションを常に提供し、そのタイミングを見極めることにあります。私たちは、ツールベンダーではなく、海外最先端のデジタルテクノロジーを取り扱う総合商社のような位置づけです。

このため、特定のソリューションに固執することなく、顧客のニーズに柔軟に対応し、製品・サービスを横断的に提供することができます。

我々のアプローチは、変化の激しいデジタルマーケティングの世界において、単一のソリューションにとらわれない柔軟性を提供します。また、私たちは安定ではなく変化を受け入れ、成長していく組織です。

当然最新のソリューションを取り扱うためには常に最新の情報をインプットし続ける必要があるため、高い学習能力が求められます。安定を求める方には厳しい職場になるかもしれません。一方で優秀な仲間と囲まれて働き、自己研鑽する場所としてはギャブライズは最適な場所の一つになると信じています。

チーム構成

CXO事業部_カスタマーサクセスグループ

【メンバー数】14名 40代1名（マネージャー）、30代7名、20代6名

※20代後半～30代前半の男性メンバーが中心に活躍しています。

評価について

年2回（4月・10月）に評価を行っています。

期初に設定した目標に対して期末の達成度で評価するMBOをベースとしています。

雇用形態

正社員

給与

年収 609万円 ～ 893万円

月給435,000円～月給598,000円

※月30時間相当の残業手当及び深夜勤務手当として、月額85,149～月額118,416円を月給に含んで支給

標準賞与額：月給1か月分×2回

※管理監督者としての採用の場合には、月30時間相当の深夜勤務手当のみの支給となります。

・給与改定あり（年2回）

・賞与あり（年2回）

勤務時間

5:00-22:00で出勤退勤時間を自由に決定可

出社日のみ10:00-16:00のコアタイム有

<リモートワーク>

オフィス出社とリモートを組み合わせたハイブリッドワークです。

・週3日は業務に合わせ自身で勤務場所を選択

・部門ごとに週2日の出社日を設定しメンバーと対面コミュニケーションをとれる環境を作っています。

<平均残業時間>

17.5h/月（2023年度実績）

勤務地

101-0054 東京都千代田区神田錦町2-2-1 KANDA SQUARE 11F

【アクセス】

都営新宿線 小川町駅（B7出口）徒歩3分

東京メトロ 丸の内線 淡路町駅（B7出口）徒歩3分

東京メトロ 千代田線 新御茶ノ水駅（B7出口）徒歩3分

受動喫煙対策

執務スペース完全禁煙

入居オフィスに喫煙所あり

加入保険

関東ITソフトウェア健康保険組合（各種補助）

・ 社会保険完備（雇用保険・労災保険・健康保険・厚生年金保険）

福利厚生

- ・ 通勤手当規定支給（4万2千円を上限に支給）
- ・ リモートワーク環境整備手当（入社後に一律3万円を支給）
- ・ リモートワーク手当（リモートワークをした場合、1時間につき40円を支給）
- ・ ノートPC、社用スマホ、Wifi貸与
- ・ 横軸ランチ制度
- ・ 歓迎会サポート
- ・ 副業制度（審査あり）

スキル・資格**応募必要条件**

- ・ IT業界でのご経験（目安：5年程度）下記のいずれか1つ以上を満たす方
 - ・ 大手顧客向けの法人営業
 - ・ カスタマーサクセスのご経験
 - ・ Webプランナー/ディレクター経験
- ・ ビジネス英語力

歓迎条件

- ・ マネジメント経験
3～5名以上のチームを率いた経験がある方は、事業部リーダーやマネージャー候補としても活躍いただけます。
- ・ 広告代理店での営業/プランナー系経験

求める人物像

- ・ 顧客の成功にこだわりを持てる方
- ・ 知的好奇心が旺盛で学び続けられる方
- ・ グローバルテクノロジーに興味がある方

選考プロセス

書類選考→面接2～3回→内定

書類選考通過者には性格診断を実施させていただいております。

※選考プロセスは転職活動の状況に合わせ柔軟に対応しますのでお気軽にご相談ください。

メンバーインタビュー

≪事業部長インタビュー≫

<https://www.gaprise.com/recruit/202109281133>https://www.wantedly.com/companies/gaprise/post_articles/350868

≪グループ責任者インタビュー≫

<https://www.gaprise.com/recruit/202304121544>

≪グループ責任者関連記事≫

<https://note.com/kamasuke/n/n30ab2956b9a0><https://note.com/kamasuke/n/n9a8e3084d97c>

会社説明