CareerCross by JAC Recruitment

PROGRE

# リモート可 カスタマーサクセス（法人営業経験者歓迎）

## 募集職種

**人材紹介会社**
株式会社PROGRE

**採用企業名**
AIを活用した情報収集・分析プラットフォームを提供する企業

**求人ID**
1546596

**業種**
インターネット・Webサービス

**会社の種類**
中小企業 (従業員300名以下)

**外国人の割合**
外国人 少数

**雇用形態**
正社員

**勤務地**
東京都 23区

**給与**
600万円 ~ 800万円

**更新日**
2025年07月30日 07:00

## 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**
基礎会話レベル (英語使用比率: 10%程度)

**日本語レベル**
流暢

**最終学歴**
高等学校卒

**現在のビザ**
日本での就労許可が必要です

## 募集要項

【業務内容】
事業の成長に伴い、エンタープライズ顧客のカスタマーサクセスとして顧客のサクセスに伴走いただく方を募集します。
ご契約いただいたお客様に、導入から定着支援を通じてサクセスを提供できる仕組み構築を行っていきただきます。
またサクセス体験を提供し継続してサービスをご利用頂くためだけではなく、アップセルにつながる活用の促進やリードをしていただきます。

■具体的な業務内容
・エンタープライズ顧客への導入・活用・定着支援業務
・アップセルの提案活動

・サクセスプランの策定/管理
・操作説明会の企画・実行
・顧客題の抽出/解決に向けた提案
・サービス利用状況のモニタリング/活用促進支援
・プロダクト改善に向けたフィードバック
・社内のプロダクト/マーケティング/インサイド/AEとの連携

■現在のお客様
製造業の企業様を中心に大手企業様との取引がメインです。
AGC株式会社、沖電気工業株式会社、JFEスチール株式会社、スズキ株式会社、住友金属鉱山株式会社、帝人株式会社、株式会社デンソー、東レ株式会社、TOTO株式会社、パナソニック株式会社、株式会社 日立製作所、三井化学株式会社、三菱電機株式会社、株式会社村田製作所、株式会社LIXIL、ローム株式会社

※変更の範囲：ビジネス領域における業務全般

【チーム構成】
Customer Success Unit　18名（Unit Leader 1名+メンバー17名）
※2チーム体制となっております。

## スキル・資格

必須スキル

※いずれか必須
・法人営業経験（目安3〜4年）
・アップセル/クロスセルをKPIとした提案型CS経験（目安3〜4年）

歓迎スキル

・エンタープライズ企業との折衝経験（営業、CS、PMなど）

## 会社説明