

Retail Ai

【福岡】Customer Success Manager候補（顧客業務変革） | リモートワークあり | フレックスタイム制

大規模流通グループのIT基盤づくりをサポート | 変革期を支える仕組みづくりに挑戦

募集職種

採用企業名

株式会社Retail Ai

求人ID

1552299

業種

ソフトウェア

雇用形態

正社員

勤務地

福岡県, 福岡市東区

給与

1000万円 ~ 1200万円

勤務時間

8:30~17:30（実働8時間） *休憩：60分（11:45~12:45） *コアタイム10:00~15:00のフレックスタイム

休日・休暇

■年間休日数：120日（会社カレンダー） ■慶弔休暇 ■産前産後休暇（取得実績あり） ■育児休業（取得実績あり） ■生理休暇 ■

更新日

2025年07月25日 00:00

応募必要条件

職務経験

3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

日本語レベル

ネイティブ

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

【個人への期待】

- 顧客の課題ヒアリング補助、業務改善提案に向けた情報整理
- Retail Ai製品の活用支援（導入準備、現場トレーニング、データ整理など）
- 案件進捗管理（レポーティング、打ち合わせ調整、議事録整理）
- 成功事例の収集、社内共有資料の作成
- アップセル提案に向けた素材準備・調査

- ・ プロダクトのフィードバックループを形成し、顧客視点から製品価値を継続的に磨き上げる役割も期待
- ・ オンボーディングから業務フロー改善、継続利用の成果創出までの全体設計を担っていただきます

【ポジションの魅力】

- ・ プロダクト導入＝ゴールではなく、「成果創出」をゴールにできる
- ・ 自社プロダクトを活かしつつも、業務課題起点で自由度高く価値設計が可能
- ・ 現場～経営まで幅広く関わり、アップセルや事業成長にも貢献できる
- ・ ステークホルダーとの協働・連携が密で、プロジェクト推進力や構造化スキルが飛躍的に伸びる環境
- ・ 今後ますます拡大する「外販フェーズ」における中核人材として活躍可能
- ・ SkipCartをはじめとしたスマートリテールプロダクトの社会実装に携わり、“次世代の買い物体験”を創る挑戦に関われる
- ・ 事業成長に直結するCS機能強化の中核として、戦略的な動きが可能
- ・ カスタマーサクセスに加え、業務改革、BPR、PMO要素も担える「越境型キャリア」が築けるポジションです
- ・ 現場実行だけでなく、経営層への提案やプロジェクト設計など、全社横断的な業務推進に携わることが可能です

【業務内容】

◆（雇入れ直後）

- ・ クライアント（主に流通業）への業務課題ヒアリング・改善提案
- ・ 自社製品導入・運用設計、オンボーディング計画策定
- ・ 利用状況の可視化・活用促進・成果の報告
- ・ 他部門（営業・開発・保守）と連携した改善PDCA推進
- ・ 小売企業の業務・オペレーション課題の構造化・業務改善提案
- ・ 複数製品（SkipCart等）の活用設計と提案
- ・ 顧客の現場業務分析～KPI設計～定着支援までの一貫支援
- ・ アップセル/クロスセルの提案、成功事例の創出
- ・ 顧客ステークホルダー（経営層・店舗部門）との折衝・提案
- ・ UI/UX改善や製品改善要望のとりまとめ・PdMへのフィードバック
- ・ 業務フロー、サポート体制、FAQ／マニュアル整備の構築

※業務に応じて、出張の発生の可能性がございます。

◆（変更の範囲）

- ・ 会社内の全ての業務のうち、会社が指示する一切の業務

スキル・資格

【必要な経験/スキル】

- ・ 四大卒以上の方
- ・ コンサルティング、業務改善、BPR（業務改革）などの上流工程経験（3年以上）
- ・ 小売・流通・サービス業などの業務構造や現場改善に関する理解と実践経験
- ・ 顧客の課題ヒアリング～構造化、プロジェクト設計・推進まで一貫して担った経験
- ・ 複数ステークホルダーと調整・巻き込みながら、業務変革を推進した経験
- ・ 定量KPI設計と効果測定でのPDCAを実行した経験
- ・ 顧客業務におけるKPI設計・目標設定、ROI評価を含む定量成果指標の策定～実行経験

【望ましい経験/スキル】

- ・ 流通系コンサル、Slerのクライアント（Customer）サクセス部門、小売本部での業務改善PJ経験
- ・ SaaS導入やPoC推進など、顧客との共同プロジェクト推進経験
- ・ IT商材の取り扱い経験
- ・ チームマネジメントまたは育成経験
- ・ 顧客業務のKPI設計、定着率・ROI評価の経験

【求める人物像】

- ・ 顧客の「言語化されていない課題」を引き出し、構造的に整理・価値設計できる方
- ・ 小売業の現場業務・改善の視点を持ち、課題に対し本質的に取り組める方
- ・ 社内外ステークホルダーとの調整力・推進力に自信がある方
- ・ 定量/定性の両軸から提案を行い、顧客と共に成果創出にコミットしたい方
- ・ プロダクトと業務の橋渡しができる“実行力あるコンサル型CS”を志向する方

会社説明