



## カスタマーサクセス/Customer Success

<ビジネス拡大のため急募！9～10月入社歓迎！>クラウド型リスク管理ツールのソリ

### 募集職種

#### 採用企業名

株式会社GRCS

#### 求人ID

1554056

#### 部署名

クラウドMT部

#### 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)

#### 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, 千代田区

#### 最寄駅

丸の内線、 大手町駅

#### 給与

450万円 ~ 850万円

#### ボーナス

固定給+ボーナス

#### 勤務時間

10:00～19:00

#### 休日・休暇

完全週休2日制（土・日）、祝日、夏季休暇、年末年始休暇 等

#### 更新日

2026年01月07日 10:00

### 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

ビジネス会話レベル

#### 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****【募集背景】**

弊社では今後の成長戦略としてフェーズB（売上額3000万円以上）の顧客の拡大を目指しております。弊社におけるソリューション営業担当のポジションは、自社製品の販売強化や既存顧客のフォロー、新規顧客や事業の開拓を介して売上の拡大に貢献しています。

本ポジションは、既存顧客のニーズの最大化を目指しており今後の成長戦略に欠かせないポジションとなりますこと、また新規顧客の開拓によりビジネスの拡大フェーズなことから人員強化を図るために、この度増員することとなりました。

**【仕事内容】**

既存顧客に対し、ニーズの最大化として深堀の営業をお願いいたします。

基本的には弊社の自社製品の販売強化をお願いしますが、お客様のニーズに応じてコンサルティングサービスや他社製品の提案、また人材営業のご提案をお願いすることもございます。

※入社後は既存顧客中心に対応をお願いしますが、後々新規顧客の開拓も一緒に推進してほしいため、チャレンジ意欲がある方大歓迎です！

～自社製品について～ ※一例

**『Enterprise Risk MT（ERMT）』**

Enterprise Risk MT、多角的な利用を踏まえた全社的リスクマネジメントの提供を目的とし、リスクマネジメントの国際ガイドラインISO31000に準拠したERMツールです。

組織全体を対象にリスクを認識・評価、残余リスクの最小化を図り、重要リスクの対応に優先的にリソースを配分、継続的にリスク管理体制を強化していく一連のプロセスに則ったERM基盤として有効です。

今後求められる有価証券報告書への具体的なリスクの開示、及びリスクの可視化による役員と現場のコミュニケーションの改善とリスク・コミュニケーションの充実・円滑化を支援します。

**<製品の特長>**

1. 全社的リスクマネジメント基盤での運用
2. 「リスクアセスメント機能」と「リスク対応管理機能」を実装し継続的改善
3. ISO31000:2018準拠のリスクマネジメントプロセスに則ったERM基盤として有効
4. 実績豊富なSalesforceベースのクラウドサービス
5. 各ユーザーごとのそれぞれの権限に応じた表示が可能
6. リスクマネジメントの階層化・分掌化が可能
7. インシデント管理機能によるインシデントの報告・分析が可能
8. FASTALERT連携により世界中のリスク情報を把握し総合的な判断が可能 ※オプションサービス

**『Supplier Risk MT（SRMT）』**

外部委託先に関するセキュリティリスクの一元的な管理、可視化、コミュニケーションを支援するためのクラウドアプリケーションです。

**<製品の特徴>**

1. Web・クラウドでの集約管理による一元化と工数削減
2. 注視すべき委託先とそのセキュリティリスクレベルが一目瞭然
3. 自己点検結果や再委託関係など多角的な視点での委託先評価を支援
4. 委託先管理と委託契約のマスターデータベースとしても活用可能

～他社製品について～

※他社製品取り扱いあり（Connected Risk・GOOSEC 他）

ペネトレーションテスト導入あり

詳細はHPをご覧ください。

**【想定業務】**

既存顧客に対し下記業務をお願いいたします。

- ・サービスフィードバックのヒアリング
- ・定期アプローチによるリレーションの強化
- ・顧客内他部署への紹介依頼
- ・追加提案

※基本的に既存顧客へのアプローチをご担当いただきますが、新規顧客へのアプローチをお願いすることもあります。新規顧客へのアプローチはセミナーや問い合わせのリードをもとにお願いいたします。

**【ポジションの特徴】**

現在営業とCS担当は合わせて5名体制ですが、体制強化のため1~2名の増員を予定しております。

現在のCS担当者は時短正社員制度を活用し、子育てと両立しながら働いています。

ライフプランに合わせて柔軟に長期的に働くことも可能なポジションです！

**スキル・資格****■応募必須条件**

3年以上のいずれかの経験がある方

- ・ITサービス、サーバー、クラウド製品に関する営業またはカスタマーサクセスのご経験
- ・法人顧客へのソリューション営業のご経験

**■歓迎条件**

- ・大規模法人での営業経験またはカスタマーサクセスの経験
- ・SaaSのカスタマーサクセスの経験
- ・情報セキュリティ、ITガバナンス領域の知見（※業界未経験でもキャッチアップ意欲のある方歓迎）
- ・提案資料などのドキュメント作成スキル
- ・CRM（Salesforceなど）やカスタマーサクセスツールの使用経験
- ・ビジネスレベルの日本語力（外国籍の方の場合）

**■就業条件及び就業環境**

**雇用形態**：正社員（試用期間3か月※給与等の待遇に違いなし）

**勤務地**：本社 東京都千代田区丸の内1丁目1-1 パレスビル 5F

**勤務地最寄り駅**：JR、東京メトロ 大手町駅

**就業時間**：10:00～19:00（休憩60分）

フルフレックス制導入、残業あり

※フルフレックスの為、上記時間帯外でも勤務可。ただし、プロジェクトや常駐先によって勤務時間の定めあり。

**休日・休暇**：完全週休2日制（土日祝）

年間有給休暇10日～20日（入社時付与。付与日数は入社日による）

年末年始、慶弔休暇、産前産後休暇、育児・介護休暇

**給与**：月給制

残業手当 有

ベース450～850万円+インセンティブ

**待遇・福利厚生**：通勤手当、健康保険、厚生年金保険、雇用保険、労災保険

通勤手当：交通費全額支給

社会保険：社会保険完備

教育研修、資格取得支援制度、在宅勤務制度、時短正社員制度（6時間勤務/日）

---

**会社説明**