



未経験歓迎！顧客プロダクトのカスタマーサクセス 中国語スキル歓迎

募集職種

人材紹介会社

[ユナイテッドワールド株式会社](#)

求人ID

1555327

業種

ビジネスコンサルティング

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区

給与

300万円 ~ 400万円

更新日

2025年12月15日 04:00

応募必要条件

職務経験

1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

ビジネス会話レベル

その他言語

中国語 : 北京語 - ビジネス会話レベル

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

仕事概要

『業界の業務プロセスを変え、その業界で働く方たちの働く環境を変えていきたい！』

『ユーザーの役に立つプロダクトを世の中に発信していきたい』

そんな思いを持ったSaaS企業が様々な業界で増加しています。

多くのSaaS企業と一緒に世の中を変える、そしてITソリューションによって「つながりが常によろこびに」を実現させるカスタマーサクセスのポジションです！

現在20代を中心に若手メンバーが多く活躍中です♪

【前職例】

- ・23歳／新卒でウェブディレクションを1年経験
- ・24歳／新卒でスタートアップ企業の自社ツール営業を2年経験
- ・28歳／採用管理ツールの代理店販売を2年経験
- ・34歳／店長業務エリアマネージャー経験後、カスタマーサクセス2年経験

「これまでの営業経験を活かして、カスタマーサクセス領域でキャリアアップをしたい！」

「カスタマーサクセスは未経験だけど、色々な業界、業種のカスタマーサクセスを学んでスキルアップしていきたい！」

そんな思いで働いているメンバーが多数在籍しています。

未経験からチャレンジできるカスタマーサクセスで、あなたのキャリアと一緒に築いていきましょう。

■詳しい事業内容

クライアント企業のSaaSプロダクトのカスタマーサクセス支援を行います。

(支援例)

●プロダクトの新規ユーザー向けのオンボーディング支援

—プロダクトを利用し始めたユーザーに対して初期導入の支援や、より効果的に使えるような提案を行っていきます。

—カスタマーサクセスの中でこのオンボーディングがうまくいかというかのが、今後の事業グロースに向けてはとても重要！

—その重要なオンボーディング部分をお任せいただき、実務はもちろん、運用フローの改善、構築、ユーザーの満足度向上につなげます。

■この仕事のやりがい

- ・同社のプロダクトのカスタマーサクセスとは異なり、様々な業界、サービスのカスタマーサクセスに携わることで、カスタマーサクセスのスキルを深めることができます！
- ・顧客の成功（事業のグロース）に直接的にかかわるので、アントレプレナーシップの素養が身に付く。
- ・顧客に寄り添った支援を行うことができ、顧客の成長を自分ごとのように喜ぶことができる環境です！
- ・SaaS企業やスタートアップ企業など成長企業を支援することで、自身の経験値をアップさせることができます！

■入社後について

・カスタマーサクセスについて学ぶ

—動画視聴や資料の読み込みから、実戦形式の課題作成など研修を用意しています。

—学んで、吸収したい！という積極的な姿勢で臨んでいただける環境です。

・顧客へのアサイン

—これまでの経験やスキルに応じて対応する顧客を決定（もちろんご相談します！）

—先輩と一緒にクライアントのカスタマーサクセスにジョインしていきます

—常駐経験豊富なメンターと週1回以上の1on1で、支援体制があるので安心！

・様々な業種、業界にチャレンジ

—一つの顧客をずっと伴走するのではなく、半年～1年で次の顧客へステップアップします

—そうすることでカスタマーサクセススキルの幅を広げることができます！

スキル・資格

必須スキル

- ・ビジネスコミュニケーション（折衝経験など）ができる
- ・ビジネスPCスキル、ITリテラシーがある
- タッチタイピング、ビジネスメール、Excel・PPT・Word（作成・入力）
- ご自身で調べて使いこなせる程度のIT、ネットリテラシー
- ・英語スキル： TOEIC650点以上、読み書きのみ可
- ・中国語（簡体字）スキル
- （国籍不問。新規ビザサポート不可。更新など対応可能）

【即戦力人材は下記、いずれか必須】

- ・法人向け提案営業経験
- ・Webマーケティング実務経験
- ・広告業界でのアカウントディレクション実務
- ・企業の代表や決裁者に対する営業経験
- ・SaaS、ITソリューションのカスタマーサクセス実務経験
- ・個社ごとにカスタマイズが必要なツールなどのカスタマーサポート
- ・契約後も継続的な支援が必要な無形商材の営業経験

【ポテンシャル人材は下記、いずれか必須】

- ・接客・販売業での店長経験もしくは、売上などの数値管理の経験
- ・個人向けの営業経験
- ・個人向けのコールセンター、カスタマーサポートの経験
- ・社内外の調整が必要な営業事務や営業サポートの経験

歓迎スキル

- ・ツール利用経験がある（Zendesk, Intercomm, maildealer, salesforce 等）

求める人物像

- ・顧客の成功につながる仕事をしたいと本気で考えている方
- ・顧客サービスのグロースを考え、実行にうつすことができる方
- ・社内外とコミュニケーションを取りながら仕事を進みたいと考えている方
- ・顧客の成功を一緒に喜ぶことができ、それがやりがいにつながる方

会社説明