Michael Page

www.michaelpage.co.jp

Enterprise Customer Success Manager

Drive success with top global clients

募集職種

人材紹介会社

マイケル・ペイジ・インターナショナル・ジャパン株式会社

採用企業名

A leading global digital intelligence company

求人ID

1557669

部署名

Sales

業種

デジタルマーケティング

会社の種類

中小企業 (従業員300名以下) - 外資系企業

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区

給与

900万円~1300万円

更新日

2025年11月04日 16:00

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

A global leader in digital intelligence is seeking an **Enterprise Customer Success Manager** to join its Tokyo office. The company's solutions are used by some of the largest names in technology, e-commerce, and consumer goods. By providing unique insights into the online landscape, the organization empowers businesses to make smarter, data-driven decisions that transform their digital strategies.

The Enterprise Customer Success Manager will play a critical role in supporting top enterprise clients, ensuring they achieve

Key Responsibilities

- · Act as the primary point of contact for enterprise clients in Japan.
- · Lead onboarding, training, and adoption initiatives to drive client engagement and retention.
- Serve as a trusted advisor, providing consultative guidance and actionable insights.
- Build and maintain strong long-term customer relationships, driving renewals and account growth.
- Proactively identify risks of churn and implement strategies to mitigate them.
- Discover and support upsell opportunities in collaboration with internal teams.
- Develop deep expertise across all product solutions.

Why This Opportunity Stands Out

- The chance to work with a market-leading product trusted worldwide.
- An open, collaborative culture that encourages employees to share ideas and innovate.
- Competitive compensation and benefits, with hybrid work flexibility and strong team culture.
- Clear opportunities for career growth and internal mobility, supported by coaching and ongoing learning programs.
- A workplace committed to diversity and inclusion, where employees are encouraged to bring their authentic selves
 to work.

エンタープライズ カスタマーサクセスマネージャー (東京勤務)

世界をリードするデジタルインテリジェンス企業が、東京オフィスでエンタープライズ カスタマーサクセスマネージャーを募集しています。同社のソリューションは、テクノロジー、EC、消費財業界の大手企業を含め、企業のデジタル戦略の変革を支えています。

本ポジションでは、日本の主要顧客に対して、オンボーディングや利用促進を通じて価値を提供し、長期的なパートナーシップを構築していただきます

スキル・資格

- Minimum of 3 years' experience in customer success, preferably in SaaS, with proven planning and execution skills.
- At least 3 years' experience in digital marketing (SEO, PPC, media planning, or analytics).
- Strong relationship-building and consultative skills.
- Excellent presentation and storytelling abilities, particularly when analyzing and communicating data.
- Native-level Japanese and business-level English.
- Self-driven, proactive, and results-oriented, with a collaborative approach.

応募条件:

- SaaS企業でのカスタマーサクセス経験3年以上
- デジタルマーケティング分野での分析・コンサル経験3年以上
- 日本語ネイティブ、英語での業務対応力
- 自発的・成果志向・チームプレイヤー