

Customer Success Manager at a Payment Solution Firm

Shape merchant growth with payments

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 payment platform that helps merchants expand in

求人ID

1557670

業種

Sler・システムインテグレーター

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

1200万円 ~ 1600万円

更新日

2026年01月27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

Customer Success Manager – Tokyo

Location: Tokyo, Japan (Hybrid / Remote-Friendly)**Team:** Customer Success & Account Growth

A leading global payment gateway is seeking a **Customer Success Manager** to join its Tokyo team. This role combines relationship management with revenue growth, helping merchants succeed while uncovering new business opportunities through upsell and cross-sell.

Key Responsibilities

- Manage a portfolio of SMB to enterprise merchant accounts as their trusted point of contact.
- Drive account growth through cross-sell and upsell of new products, services, and payment methods.
- Act as a **strategic advisor**, aligning merchant goals with platform solutions.
- Provide insights and regular check-ins to improve customer performance and retention.
- Collaborate cross-functionally with Sales, Marketing, Product, and Support teams.
- Maintain accurate CRM records and contribute feedback to improve customer experience.

カスタマーサクセスマネージャー – 東京勤務

勤務地: 東京 (ハイブリッド／リモートフレンドリー)

チーム: カスタマーサクセス & アカウントグロース

グローバルに展開する決済プラットフォーム企業が、**カスタマーサクセスマネージャー**を東京で募集しています。本ポジションは、顧客との関係構築と収益拡大の両面を担い、アップセルやクロスセルを通じてビジネス機会を拡大しながら、加盟店の成功をサポートします。

主な業務内容

- SMBから大手企業までの加盟店アカウントを担当し、信頼できる窓口として対応。
- 新機能・新サービス・新たな決済手段を活用したクロスセル／アップセルによる成長機会の創出。
- 加盟店の目標を理解し、プラットフォームの提供価値と戦略的に連携。
- 定期的なチェックインを実施し、インサイトや改善提案を共有。
- セールス、マーケティング、プロダクト、サポートなど社内チームと連携。
- CRM (HubSpot、Salesforceなど) での記録管理、顧客フィードバックの共有。

スキル・資格

Candidate Profile

- **5+ years' experience** in Customer Success, Account Management, or related roles in fintech, SaaS, payments, or IT.
- Proven success in managing commercial relationships and driving upsell/cross-sell.
- **Native-level Japanese and business-level English.**
- Strong analytical and data-driven mindset.
- Skilled in CRM tools (HubSpot, Salesforce, etc.).
- Self-starter with high ownership and ability to thrive in a fast-paced, international environment.

応募条件

- Fintech、SaaS、決済、IT業界などでの**カスタマーサクセス／アカウントマネジメント経験5年以上**。
- アップセル／クロスセルによる収益拡大経験。
- 日本語ネイティブレベル、英語ビジネスレベル以上。
- データに基づいた分析力・提案力。
- CRMツールの使用経験 (HubSpot、Salesforce等)。
- 自律的かつ成果志向で、スピード感のある国際的な環境で活躍できる方。

