

MichaelPage

www.michaelpage.co.jp

## 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・ページ・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05月19日 17:00

## 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。
-

