



## 【2026年7月入社】英語対応外資プロダクトの導入支援カスタマーサクセス

グローバルな環境で、充実の研修とサポート体制があり

### 募集職種

人材紹介会社  
YAMAGATA株式会社

求人ID  
1566675

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, 品川区

最寄駅  
山手線駅

給与  
400万円 ~ 500万円

時給  
月収 : 33.5万円~42万円 (固定残業代月30時間分を含む : 月61,100円 ~ 76,600円) ※経験・スキルを考慮して決定

勤務時間  
9 : 00 ~ 18 : 00 (休憩60分) シフト制 (土日休み、祝日は年間のうち数日の出勤あり) ※残業月20時間程度

休日・休暇  
シフト制 (土日休み、祝日は年間のうち数日の出勤あり) 有給休暇 (1日、半日、1時間単位で取得可)

更新日  
2026年05月27日 02:00

### 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 (英語使用比率: 25%程度)

日本語レベル  
流暢

最終学歴  
短大卒 : 準学士号

現在のビザ  
日本での就労許可は必要ありません

## 募集要項

### ■詳しい事業内容

グローバルの決済サービスSaaS企業の導入コンサルティングを担当する、カスタマーサクセス支援のポジションです。

#### ●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

- ー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。
- ー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くかというのが、今後の事業グロースに向けてはとても重要！
- ー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

- ・自社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！
- ・AIスタートアップ企業の導入支援に力を入れており、業務での携わりによりIT業界最先端での動向や知識を身につけることができます。
- ・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。
- ・プロダクト関連の研修
  - ↳OJTを通じて、プロダクトに関する知識やチーム内のナレッジを吸収する期間を設けています。

## スキル・資格

### 【語学力】

- ・日本語・英語のビジネスコミュニケーション（折衝経験など）ができる
- ※明確かつ簡潔で流暢に日本語の読み書き及び会話ができる方。外国籍の場合、N1必須。保持していない場合、相談可能。
- ※TOEIC800点以上（ネイティブスピーカーとビジネスミーティングが実施できるレベル）

### 【経験・スキル】

- ・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

### 【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
- ・法人向けの営業経験

### 【歓迎スキル】

- ・ツール利用経験がある（Salesforce, ServiceNow, Zendesk, Intercomm, maildealer 等）
- ・英語ネイティブレベル  
（国籍不問。在留資格の更新が対応可能。）

※業務では沢山のITツールを利用します。

## 会社説明