



## 【JP】 Senior Client Success Manager

### 募集職種

#### 採用企業名

インターナショナルデータコーポレーションジャパン株式会社

#### 求人ID

1595075

#### 業種

シンクタンク・リサーチ

#### 雇用形態

正社員

#### 勤務地

東京都 23区

#### 給与

経験考慮の上、応相談

#### 勤務時間

会社の規定に準ずる

#### 休日・休暇

会社の規定に準ずる

#### 更新日

2026年07月02日 17:00

### 応募必要条件

#### 職務経験

6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

流暢

#### 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

#### 《募集要項・本ポジションの魅力》

- 顧客の成功支援を通じてアカウント成長を担うカスタマーサクセス職
- 経営層と連携しながら顧客の事業成長や意思決定に貢献できる
- 世界のテクノロジー市場を支えるインサイト提供に携われる環境
- グローバル企業ならではの成長支援文化のもと長期的なキャリア形成が可能

#### 【業務内容】

アカウントチームのメンバーと連携し、価値のある成果と体験を提供します：

- アカウントの価値実現の推進：  
顧客関係を維持し、満足度を最大化するとともに、IDC製品への継続的なエンゲージメントを確保します。顧客の戦

略的目標・課題を理解し、IDCのソリューションを提案します。

- アカウント戦略の策定と拡大：  
関係する各ステークホルダーとの関係を強化するため戦略的なアカウントプランを作成し、IDCがマーケットインテリジェンス・テクノロジーパートナーを維持できるよう尽力します。経営層とも積極的にに関わり、ビジョンを理解し相互の目標を一致させ、顧客の成功をどのように支援するかを示す将来のロードマップを策定します。
- 顧客のイネーブルメントと導入の確保：  
オンボーディングとソリューション導入を円滑に行い、IDCの提供サービスから価値を実感いただけるように支援します。また、定期的なエグゼクティブレビューを実施し、顧客が描くマイルストーンを達成するとともに、社内チームと連携して顧客の問題を解決し、製品との整合性を改善します。
- 顧客関係の構築：  
顧客組織内を理解した上で関係性を構築し、ビジネスニーズを把握します。
- パフォーマンスおよびビジネスレビュー：  
定期的なビジネスレビューを実施し、ROIを強化して革新的なソリューションを特定します。

#### ■このポジションの魅力：

IDCでの仕事は世界のテクノロジー市場の理解と、今後の顧客ビジネスの方向性を形成する一翼を担います。厳密さ・誠実さ・共同の成功を重んじる、好奇心旺盛で優秀な同僚と共に働くことができます。信頼されるテクノロジーインテリジェンスのプレミアグローバルプロバイダーとして、IDCはビジネスおよびテクノロジーリーダーが自信を持って意思決定を行うために必要な根拠を提供しています。提供インサイトは、さまざまな業界・地域における戦略・投資・イノベーションに貢献しています。IDCはIARより5年連続でアナリスト・ファーム・オブ・ザ・イヤーに選出されており、世界中に1,000名以上のアナリストを擁し、深い専門性と実践的な関連性を兼ね備えたグローバルな視点を持っています。社員ひとり一人のアイデアが重視され、あなたの貢献がリーダー向けのインサイトを生み出します。それは意義ある仕事であり、成長・協力・長期的なキャリア開発を支える文化と、世界的に尊敬されるブランドに裏打ちされています。

#### ■提供するもの：

- 個性を活かせる文化：専門分野以外の新しい領域を探求し、やりがいを感じる仕事に継続して携われる環境
- 成果につながる主体的な取り組みが評価される、プロフェッショナルで世界で認められる市場調査・アドバイザー企業でのポジション

< 平等機会雇用主 >

IDCは、すべての社員に対して平等な雇用機会を提供することに取り組んでいます。当社はE-Verifyプログラムに参加しています。

#### 【雇用形態】

正社員

#### 【給与】

経験考慮の上、応相談

#### 【就業時間】

会社の規定に準ずる

#### 【勤務地】

会社の規定に準ずる

#### 【休日休暇】

会社の規定に準ずる

#### 【待遇・福利厚生】

会社の規定に準ずる

## スキル・資格

#### 【必須要件】

- ビジネスサービス・マーケットインテリジェンス・テクノロジーインサイト業界において、7年以上のカスタマーサクセスまたはアカウントマネジメントの実務経験（市場調査の経験があれば尚可）
- 顧客のビジネス目標を理解し、課題に対して戦略的に取り組み、測定可能な価値の提供に焦点を当てた成長プランを策定する能力
- 学士号取得者
- 顧客との関係構築、アカウントの成長・維持、およびリスクの特定能力
- 強い問題解決能力、創造性、革新性、ソリューション志向、顧客ファースト思考
- あらゆる組織レベルに対してビジネスコンセプトを提示するための日本語および英語による優れた文書・口頭コミュニケーション能力（その他の言語は加点対象）

## 会社説明