



【2000～2300万円】Head of Customer Success Japan

HubSpot Japan株式会社での募集です。カスタマーサクセスのご経験の...

募集職種

人材紹介会社

株式会社ジェイ エイ シー リクルートメント

採用企業名

HubSpot Japan株式会社

求人ID

1596060

業種

ソフトウェア

会社の種類

外資系企業

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区

給与

2000万円

勤務時間

09:00 ~ 18:00

休日・休暇

【有給休暇】有給休暇は試用期間満了後から付与されます 初年度 10日 6か月目から 年間25日 【休日】完全週休二日制

更新日

2026年06月11日 15:41

応募必要条件

キャリアレベル

中途経験者レベル

英語レベル

流暢

日本語レベル

ネイティブ

最終学歴

高等学校卒

現在のビザ

日本での就労許可が必要です

募集要項

【求人No NJB2362628】

シニアマネージャー（日本）は、HubSpotの日本語対応のアップマーケットおよびスケールドチームを率いて管理し、JAPAC地域全体における戦略的なカスタマーサクセスイニシアチブを推進する役割を担います。

この職務には、卓越したリーダーシップスキル、カスタマーサクセスに関する深い専門知識、

そしてネイティブレベルの日本語能力が求められ、日本のお客様にワールドクラスのサポートと戦略的ガイダンスを提供いたします。

このポジションは、シドニーに拠点を置くJAPACのアップマーケットカスタマーサクセス担当ディレクターに直属し、

リーダーのリーダーとして活躍していただきます。

これは、高業績チームを構築・拡大し、日本市場における複雑な顧客関係を構築・運営し、顧客成果と事業成長に影響を与える戦略的イニシアチブを推進できる人材を求めるシニアリーダーシップポジションです。このポジションは、戦略的監督、チームリーダーシップ、そして卓越したオペレーショナルエクセレンスを、当社の最も重要な日本顧客との関係構築に提供します。

■チームリーダーシップと開発:

- ・アップマーケットおよびスケールド機能全体にわたって、マネージャーと一部の個人貢献者からなるチームをリード、指導、育成します。
- ・拡大する日本の顧客基盤と進化するビジネスニーズをサポートするためにチームを構築し、拡大する
- ・チームメンバーのパフォーマンス指標、目標、開発計画を確立する
- ・日本のカスタマー サービス チーム内で顧客中心主義と継続的な改善の文化を育む

■戦略的カスタマーサクセスマネジメント:

- ・日本のエンタープライズおよび中規模市場の顧客に対するカスタマーサクセス戦略を監督する
- ・日本市場全体で顧客維持、拡大、アドボカシー活動を推進し、日本チームの収益を所有および管理する
- ・顧客の健康指標を分析し、顧客の成果を向上させるための行動計画を策定します
- ・日本の顧客と戦略的イニシアチブやビジネス変革プロジェクトで提携
- ・部門横断的なコラボレーション:
- ・営業、マーケティング、サポート、製品チームと緊密に連携し、シームレスな顧客体験を実現します。
- ・ベストプラクティスと戦略的取り組みについて、グローバルなカスタマーサクセスのリーダーシップと連携する
- ・地域の成長戦略と市場拡大についてJAPACのリーダーシップチームと提携する
- ・日本市場の要件とフィードバックについて、製品チームおよびエンジニアリングチームと調整する

■運用の卓越性:

- ・日本市場におけるカスタマーサクセスオペレーションのプロセスの開発と改善
- ・チームのパフォーマンス指標を分析し、継続的な改善活動を推進する
- ・顧客のオンボーディング、採用、拡大のためのスケーラブルなソリューションを実装する
- ・日本市場特有の価格設定とパッケージングの決定をサポートします

スキル・資格

- ・カスタマーサクセス、アカウントマネジメント、または関連する顧客対応業務で7年以上の経験があること
- ・4年以上の人材管理経験があり、できればカスタマーサクセス管理チーム(第2ライン管理)を率いた経験があること
- ・ネイティブレベルの日本語能力とビジネスレベルの英語力
- ・カスタマーサクセスプログラムの構築と拡張に成功した実績がある
- ・複雑な顧客関係や高価値アカウントの管理に慣れている
- ・強力な分析スキルと、カスタマーサクセス指標およびKPIIに関する経験を有する
- ・ペースが速く、急成長している SaaS 環境で効果的に業務を遂行できる
- ・変革管理と組織連携の推進に関する経験がある
- ・タイムゾーンを越えて業務を遂行し、グローバルチームと連携することに抵抗がない
- ・収益数を所有し管理したことがある

会社説明

■クラウド型CRMの提供/サポート ■インバウンドマーケティング概念の拡散