



【英語】海外向けカスタマーサクセス/顧客サポート、プロダクト導入・運用支援等/年収420万～850万円@六本木

・急成長のスタートアップ企業です！・成果に合わせて給与（報酬）も上がります！

募集職種

人材紹介会社

株式会社グローバルパワー

採用企業名

CRMシステム開発・販売企業

求人ID

1605307

部署名

カスタマーサクセス部

業種

ソフトウェア

会社の種類

中小企業 (従業員300名以下)

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区, 港区

最寄駅

日比谷線、 神谷町駅

給与

400万円～850万円

勤務時間

・8:30～17:30・休憩時間:60分・残業:有(月平均30時間程度)

休日・休暇

・完全週休2日制(土日)・祝日・年末年始・慶弔休暇・有給休暇・産前・産後休暇・育児休暇【年間休日】125日

更新日

2026年08月14日 01:00

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

ネイティブ (英語使用比率: 50%程度)

日本語レベル

ビジネス会話レベル

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

■業務内容（海外カスタマーサクセス責任者候補）

- ①海外進出に関する組織戦略・体制の構築
- ②導入・定着支援の標準化
 - ・「自社CRM」を海外顧客業務へ深く浸透させる仕組み作り
 - ・離脱を防ぎ、継続利用を確実にする導入工程の確立
- ③顧客の声を活かした製品企画
 - ・現場の課題を構造化し、開発部門への機能改善・新機能を提案
- ④収益最大化の牽引
 - ・営業連携による契約更新率の向上と、顧客管理体制の構築
 - ・解約防止策の実行、および追加契約・上位プラン提案の主導

※経験や志向に合わせ、組織運営全般を幅広くお任せします。

■キャリアアップ方針

- ・最初はメンバーからスタートし、当社の事業やカルチャーに関してキャッチアップしていただきます。
- ・実力主義の評価体制・昇給/昇格 制度を用意しており、SaaS営業未経験の方もこれまで以上に年収やポジションアップが可能な環境です。

■ポジションの魅力

- ①「組織と事業」の構築
 - ・決まった型をこなすのではなく、商談にも同席し、顧客と深く対峙しながら「自社サービスの価値」を創り上げる面白さ
 - ・単なる既存顧客のサポートに留まらず、顧客の経営課題を解決する、踏み込んだ提案が可能
 - ・現在、正社員2名の立ち上げ期
- ②CPO直下、優秀な開発陣と挑む製品づくり
 - ・少数精鋭の優秀なエンジニア陣と距離が近く、顧客の声をダイレクトに製品へ反映できる環境
- ③上場（IPO）を視野に入れた「爆発的な成長フェーズ」
 - ・資金調達を予定しており、監査法人との提携も決定している「スタートアップの中でも上場の準備が整った健全かつ勢いのある組織」
 - ・初期メンバーとして、組織そのものを設計する経験を得ながら、事業成長にフルコミットできる

■海外CS担当者への中長期的な期待値

海外顧客のニーズを技術的な仕様へと昇華させる「技術とビジネスの架け橋」として、組織を牽引するマネージャー枠での活躍を期待しています。

スキル・資格

■必須スキル・資格

- ・IT/無形商材における顧客折衝・課題解決の実務経験（1年以上）
- ・データをもとにPDCAを回し、改善を推進できる方
- ・基本的なPCスキル（CRM / Excel / Google Workspace など）

■尚可スキル・資格

- ・SaaSやITプロダクトのカスタマーサクセス経験
- ・スタートアップ・ベンチャー企業での勤務経験
- ・プロダクト改善提案やプロジェクト推進の経験

会社説明