# 日本とタイの架け橋へ【カスタマーサクセス】日本発グローバルSaaS「Translead CRM」

## 募集職種

**採用企業名**
株式会社Translead

**求人ID**
1611526

**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)

**雇用形態**
正社員

**勤務地**
東京都 23区, 港区

**最寄駅**
日比谷線駅

**給与**
400万円 ~ 経験考慮の上、応相談

**ボーナス**
給与： ボーナス込み

**勤務時間**
8:30 ~ 17:30

**休日・休暇**
・完全週休2日制（休日は土日祝日） ・年末年始休暇 ・年次有給休暇 ・慶弔休暇 ・産休・育休 ・介護休暇 ・振替休日

**更新日**
2026年11月18日 14:00

## 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**
無し

**日本語レベル**
ビジネス会話レベル

**その他言語**
タイ語 - 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（タイ向けカスタマーサクセス担当者）

①オンボーディング支援（導入・運用定着）
・「プロダクトが業務フローに組み込まれ、継続的に利活用される状態」を迅速に構築するための導入・運用支援

②プロダクト価値の最大化（フィードバック）
・開発陣の顧客理解促進とプロダクト改善企画のサポート
・開発陣の顧客理解を深めるための定性調査、および機能改善に向けた優先順位付けの提案

③営業部門との連携
・顧客管理の仕組み構築
・契約更新に向けたアプローチ・対応

■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、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
・正社員数名の立ち上げフェーズ
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」
・正社員数名の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
・ビジネスレベル以上のタイ語/日本語能力
・ITツールを利用した顧客折衝・課題解決の実務経験
・基本的なPCスキル（Office365 等）
歓迎
・SaaS企業での顧客折衝のご経験
・データ活用による改善・推進経験
■求める人物像
・データをもとに課題を整理し、部門横断で顧客価値向上を推進できる方
・顧客起点で提案・改善を主体的に行える方
・IS～FS～CSまで一気通貫した営業プロセスを理解している方
・変化の大きい環境（IPO・新規事業等）に柔軟に対応できる方

## 会社説明