

【営業CRM】 海外専任 カスタマーサクセス

募集職種

人材紹介会社
ユナイテッドワールド株式会社

求人ID
1618873

業種
インターネット・Webサービス

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区

給与
400万円 ~ 850万円

更新日
2026年11月05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
ビジネス会話レベル

日本語レベル
流暢レベル

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

大企業で成果を収めてきた役員の直下で、質の高い意思決定に触れながら成長することができます。
組織の基盤を築く「中核メンバー」として、組織が大きくなる過程を体感できる、またとないタイミングです。

■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
・中長期戦略の立案と、成長を加速させる評価指標(KPI)の策定
・組織拡大を見据えた、再現性のある業務フローの設計
②導入・定着支援の標準化
・「Translead 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
・市場競争力を高めるための、製品ロードマップへの参画
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」
・正社員2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

【必須スキル】
・英語/タイ語/インドネシア語/中国語/マレー語/韓国語のうちいずれかを用いたビジネス経験
・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)

【歓迎スキル】
・SaaS/IT領域での顧客折衝経験(CSまたは営業)
・顧客対応全体の理解(営業〜継続)
・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までの一気通貫の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