【シンガポール就職】カスタマーサクセスマネージャー/シンガポール勤務/SaaS/週1回在宅/既存顧客の深耕営業

> **ASEAN地域での事業拡大を推進している企業様です！**

募集職種

人材紹介会社
PERSOL Asia Pacific Pte. Ltd. (PERSOL APAC)

求人ID
1619041

業種
インターネット・Webサービス

雇用形態
正社員

勤務地
シンガポール

給与
700万円 ~ 1000万円

勤務時間
平日9時 ~ 18時

休日・休暇
土日、祝祭日

更新日
2026年11月06日 00:00

応募必要条件

職務経験
3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
日本での就労許可は必要ありません

募集要項

会社情報：
企業の業務をデジタル化・効率化するクラウドサービスを 開発・提供しており、特に名刺管理と請求書管理の分野で高い実績を誇ります。現在では、世界64か国・11,000社以上の企業に導入されており、その革新的なサービスはグローバルに信頼されています。

■業務内容

- サービスを契約いただいたクライアントにおけるカスタマーライフサイクル全体（オンボーディング、 サービス定着・活用促進、契約更新、アップセル・クロスセル、解約防止）を一貫して担当
- お客様がスムーズにサービスを導入・活用できるよう、成功指標やスケジュールを設定しながらオンボーディングを推進
- 複数の国・地域にまたがるお客様や関係者と信頼関係を構築・維持し、継続的なコミュニケーションを実施
- お客様のビジネスパートナーとして、ベストプラクティスの提案や課題解決を通じて、サービス導入効果の最大化を支援
- 利用状況や顧客データを分析し、解約リスクやアップセル機会を早期に把握・提案

- 定期的なビジネスレビューを実施し、お客様の目標達成状況の確認や改善提案を行う
- アカウント内での追加導入・上位プランへのアップグレードなどの拡販機会を発掘し、営業担当やアカウントマネージャーと 連携
- 契約更新に向けた計画立案・実行を行い、高い契約更新率（リテンション）の維持に貢献
- お客様からのフィードバックを収集・分析し、製品・サービス改善に向けて社内関係部署へ共有
- 導入事例（ケーススタディ）の作成支援や成功事例・ノウハウの共有を通じて、カスタマーサクセス全体の品質向上に 貢献

■働く魅力：
１，【既存顧客の深耕】
新規開拓は別の営業がいるため、お任せいただくのは契約済みの企業様のオンボーディングからになります。 新規開拓は苦手だけどお客様に寄り添うことは好き、サービスを提案したり一緒に課題解決していくのは好き、という方に向いて います。

２，【上場企業のシンガポール拠点】
上場を果たしております。シンガポール拠点は現在5～6名と少数精鋭のため、自身の裁量も大きく会社と一緒に成長しやすい環境です。

スキル・資格

必須要件：

- 英語ビジネスコミュニケーションレベル（グローバルアカウントの対応も一部あるため）
- ３年程以上のSaaSのカスタマーサクセス経験
- ビジネスレベルの日本語コミュニケーション能力
  ※国籍不問で、日本人もしくは日本語スピーカーどちらでも応募可能です。

歓迎要件：

- 海外での勤務経験
- ソリューション解決型のサービス・商品の営業経験

会社説明