

# STYLE PORT

カスタマーサクセス/年齢・年次問わず早期にキャリアアップのチャンスあり/スーパーフレックス制あり

クラウド型オンラインマンションギャラリー『ROOV』を独自開発・提供

## Job Information

### Hiring Company

STYLE PORT

### Job ID

1489417

### Industry

Internet, Web Services

### Job Type

Permanent Full-time

### Location

Tokyo - 23 Wards, Shibuya-ku

### Train Description

Ginza Line, Omote Sando Station

### Salary

3.5 million yen ~ 5 million yen

### Work Hours

スーパーフレックス制（コアタイムなし、フレキシブルタイム5:00~22:00）

### Holidays

有給休暇、年末年始休暇、慶弔休暇、産休・育休、週休2日制、土日祝日休み、年間休日120日以上

### Refreshed

September 13th, 2024 00:00

## General Requirements

### Minimum Experience Level

Over 3 years

### Career Level

Mid Career

### Minimum English Level

None

### Minimum Japanese Level

Native

### Minimum Education Level

Bachelor's Degree

### Visa Status

Permission to work in Japan required

## Job Description

### 職務内容

#### ■カスタマーサクセス業務

契約頂いた顧客に対する導入支援から、運用フェーズに於ける課題ヒアリングやシステム運用に関わるアドバイスの実践。

また、これらの業務の中でアップセル提案や新規物件情報の獲得等を目指して行きます。

- ・住宅販売現場における販売戦略、販売体制、営業課題などのヒアリング
- ・ROOV活用方法の提案
- ・定量的な顧客行動解析サポート
- ・来場支援、接客支援に関わる提案、アドバイスの実施
- ・3Dコンテンツ等の導入提案・アップセル/クロスセル提案
- ・その他活用事例等の情報提供
- ・操作方法等の問い合わせ対応

#### チーム構成

グループマネージャー1名、マネージャー1名、セールス3名、カスタマーサクセス3名、営業アシスタント2名

#### 入社後のキャリア形成

セールスサポートのエキスパート、CS、マーケティングなど

▼例えば以下のような社員が活躍しています！

◎金融業界出身者（営業・窓口）

◎不動産業界出身者（営業）

◎人材業界出身者（営業アシスタント）

#### 募集背景

当社のサービスは主に新築分譲マンションデベロッパーやハウスメーカー等の住宅販売に関わる販売現場（マンションギャラリーや販売センター等）で広く利用されています。

導入頂いた販売現場毎にクライアントの業務改善や課題解決に向けた取り組みが事業のさらなる成長に向けて必要不可欠となる中で、体制強化を図っていきます。

当社のプロダクト

『空間の選択に伴う後悔をゼロにする。』

弊社のMissionを具現化したサービス、それが「ROOV」です。

ROOVは空間をWeb上に再現し、その場に行かなくてもその空間を3D体験できる『ROOV walk』と、接客時のプレゼンテーションとコミュニケーション、及びコンテンツ管理をクラウドを用いて支援する『ROOV compass』の、大きく二つに分かれます。

どちらもアナログな手法でしかコミュニケーションの取れなかった不動産業界にDXの新風を巻き起こす、画期的なソリューションです。

マンション供給ランキング上位20社中17社が、ROOVを用いて物件の販売を行っています。

住宅の購入検討者にとっては、従来図面で想像するしかできなかった内部空間を、いつでも、どこからでもWeb上で正確に確認できることで、正しい理解に基づき住宅購入を実現することが可能となりました。

住宅会社にとっては、従来、モデルルームや展示場に多大なコストをかけて建設し説明していた建物及び内部空間を、全てデジタルに置き換えることで、業務の効率化、コストダウン、顧客満足度の向上を図ることができます。

さらに今後は住宅業界のみならず、物流業界、大規模集客施設といった、空間の理解・把握の効率化がビジネス上で重要な要素になっている業界へのソリューションとして利用シーンを拡大していきます。

#### 雇用形態

正社員

（期間の定めなし）

#### 給与

年収 350万円～500万円

月収：月額300,000円（うち固定残業代76,640円）～417,000円（うち固定残業代106,520円）

（固定残業45時間を含む、45時間を超過した場合は別途支給）

#### 勤務地

1500001 東京都渋谷区神宮前4-3-15東京セントラル表参道322

#### 福利厚生

交通費支給（月3万円まで）、社会保険完備、出張手当、表彰インセンティブ、リファラル採用報奨金制度、リファラル会食手当、在宅勤務手当、社員持株会制度

## Required Skills

### 必須経験／スキル

- ・大卒以上
- ・法人営業のご経験/カスタマーサクセス、サポート対応などで、顧客折衝をしてきた経験を2年以上お持ちの方
- ・社内外とコミュニケーションを円滑に取れる方

#### 歓迎経験

- ・SaaS/無形商材の営業経験
- ・SaaS CSマネージャー
- ・営業アシスタント経験

#### 求める人物像

- ・的確にスピード感を持って業務を遂行できる方
- ・手の先回りが出来る方
- ・細かい業務（帳票関連や、設定業務）に抵抗なく、取り組める方
- ・社内外問わず傾聴力と気付きをもって業務改善など提案できる方
- ・新しい在り方を模索し、変革していく意欲のある方
- ・チームと、目的と意識を同じくして持ち、サービスの普及に関与していきたい方

---

#### Company Description