



カスタマーサクセス/カスタマーサクセスマネージャー

インサイドセールスのご経験のある方は歓迎です。

Job Information

Recruiter

JAC Recruitment Co., Ltd.

Hiring Company

非公開

Job ID

1500395

Industry

Software

Company Type

International Company

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

6 million yen ~ 10 million yen

Work Hours

09:00 ~ 17:00

Holidays

【有給休暇】有給休暇は入社時から付与されます 入社4ヶ月目には最低10日以上 【休日】週休二日制 土 日 祝日

Refreshed

November 21st, 2024 15:00

General Requirements

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Fluent

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

【求人No NJB2257993】

当社のSAASプラットフォームを利・する・本国内の法・顧客に対し、プロアクティブにサポートを提供し、顧客のビジネス・標達成を・援する

カスタマーサクセスマネージャーを募集しています。

このポジションは、顧客が当社のサービスを最・限に活・し、・期的な価値を引き出すための戦略的パートナーとして機能します。

具体的な業務内容は以下の通りです。

- ・ 顧客のオンボーディング・ 援: 新規顧客が当社のSAASプラットフォームをスムーズに導・ できるよう、トレーニングやサポートを提供。
- ・ 々のカスタマーサービス業務: 顧客データの確認、データの前処理、アップロード、モデル化、予測といった、マテリアルズ・インフォマティクスに関連したデータ処理業務をサポート。顧客がデータを効果的に活・ できるよう・ 援。
- ・ 顧客の利・ 促進と課題解決: 定期的なミーティングやサポートを通じて、顧客のプラットフォーム利・ 促進し、問題や課題を解決。
- ・ サービス利・ のための再現性のある運・ スキーム・ 案: 定型業務に限らず、顧客が当社サービスを効果的に利・ できるように、
- さまざまな・ 法や・ 段を考え、導・ から継続利・ までの運・ ・ 法を企画。
- ・ 利・ 率向上のための戦略・ 案および実・ : 当社サービスの利・ 率を最・ 化するために、顧客に対して最適なアプローチを戦略的に考え、実・ 。
- ・ 顧客満・ 度の向上: 顧客のフィードバックを収集し、プロダクト改善や新機能提案に反映。
- ・ クロスセル・ アップセルの機会創出: 顧客のニーズに基づき、追加のサービスや機能を提案。
- ・ 利・ データの分析: 顧客の利・ データを分析し、パフォーマンス向上のための提案を・ う。
- ・ 解約防・ 策の実施: 顧客の解約リスクを早期に検知し、適切な対策を講じる。

<働き方>

リモートワーク可能（リモート+週3回のオフィス勤務）。フルリモートは要相談。

<本ポジションの魅力>

- ・ 本法・ の組織基盤を打ち・ てるキーメンバーとして携わることができます。このタイミングで・ 社することにより、組織の・ ち上げの経験や、
- 当社の急成・ に・ ち会う貴重な経験を積むことができます。また、グローバルチームとのやりとりも多く、英語を使いながらグローバル規模での
- コラボレーションや、成・ 企業の・ 員として、多くの成・ 機会が期待される環境です。

Required Skills

【必須条件】

- ・ 法・ 営業、カスタマーサクセス、アカウントマネジメントいずれかの経験（3年以上）。
- ・ 顧客の課題を特定し、解決策を提案する能・ 。
- ・ 優れたコミュニケーションスキルとプレゼンテーションスキル。
- ・ ビジネスレベルの英語スキル: 顧客とのコミュニケーションは、・ 本語となりますが、・ 常に英語を使って社内のグローバルチームと協業していく必要があります。
- ・ 顧客と・ 期的な信頼関係を築くことができる能・ 。

【歓迎条件】

- ・ 素材・ 材料業界での経験・ 知識。
- ・ データサイエンス関連の経験・ スキル（データ分析、機械学習、マテリアルズ・インフォマティクス）
- ・ テクニカルサポートの経験、またはSAAS製品の導・ ・ 援経験。
- ・ デジタルトランスフォーメーションやプロセス改善に関する知識。

【求める・ 物像】

- ・ 顧客視点で物事を考え、問題解決に積極的に取り組む姿勢。
- ・ プロアクティブに・ 動し、チームメンバーや他部署と協・ して顧客成功を追求できる・ 。
- ・ 技術的な知識に対して興味を持ち、常に学習を続けられる・ 。

Company Description

ご紹介時にご案内いたします