



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。

募集職種

人材紹介会社

株式会社ジェイ エイ シー リクルートメント

採用企業名

非公開

求人ID

1500395

業種

ソフトウェア

会社の種類

外資系企業

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区

給与

600万円 ~ 1000万円

勤務時間

09:00 ~ 17:00

休日・休暇

【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

更新日

2025年01月02日 15:00

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

流暢

日本語レベル

ネイティブ

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

【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・ を促進し、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。

スキル・資格

【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・ 。

会社説明

ご紹介時にご案内いたします