

 GAPRISE

カスタマーサクセス【海外SaaS商社で幅広い提案ができる】 英語力を活かせる | ハイブリッド勤務

海外発の最先端デジタルテクノロジーを幅広く

募集職種

採用企業名

株式会社ギャプライズ

求人ID

1526739

業種

ITコンサルティング

会社の種類

中小企業 (従業員300名以下)

外国人の割合

(ほぼ) 全員日本人

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区, 千代田区

最寄駅

都営新宿線、 小川町駅

給与

450万円 ~ 600万円

勤務時間

詳しい説明は募集要項をご確認ください。

休日・休暇

年間休日122日、完全週休2日制(土・日)、祝日、誕生日休暇等その他特別休暇あり

更新日

2025年03月26日 11:14

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

日常会話レベル

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

日本での就労許可は必要ありません

募集要項

SaaSプロダクトのカスタマーサクセス

海外発最先端技術のプロジェクト管理ツール「monday.com」をご契約中のお客様に対して、カスタマーサクセスを行っていただきます。「monday.com」はグローバルで主流になりつつあり、ギャブライズでも取り扱いを始めて7年が経過しました。

ご契約後、キックオフの打ち合わせにて、お客様の課題やニーズをヒアリングし、「monday.com」でどのようにカスタマイズ・運用していくのか、導入から運用の支援を行います。

弊社では、現在約30種類ほど幅広く海外SaaSを取り扱っております。将来的にはアップセルや「monday.com」以外のクロスセルといった動きも期待しております。

=====

●まず、monday.comとは...

プロジェクトの進捗状況、タスク、メンバーのリソース状況などをわかりやすく可視化して管理するツールです。詳細は下記リンクよりご参照ください。

monday.com サービス概要 : https://monday.gaprise.jp/?_ga=2.124854287.428700951.1738318256-1452580887.1730885673

=====

主な業務内容は以下の通り

- お客様の業務効率化に向けた、サービスの導入支援やその後の運用支援
- キックオフの実施（導入目的/KPIの明確化・推進体制の構築・導入スケジュールや運用ルール策定を支援）
- 導入支援後のアカウントマネジメント
- 長期的な利用を促進するための顧客折衝
- 新しいカスタマーサクセスのスキーム立案
- お客様社内での利用拡大のための施策立案・実行

<組織体制>

全5名：マーケティング1名、インサイドセールス1名、フィールドセールス2名、カスタマーサクセス1名
20代後半～30代前半を中心とした若いメンバーが中心に活躍しているチームメンバーになります。

雇用形態

正社員

給与

年収 450万円 ～ 600万円

月給321,428円～月給428,573円

※月30時間相当の残業手当及び深夜勤務手当として、月額63,965～月額85,288円を月給に含んで支給

標準賞与額：月給1か月分×2回

- ・給与改定あり（年2回）
- ・賞与あり（年2回）

勤務時間

5:00-22:00で出勤退勤時間を自由に決定可

出社日のみ10:00-16:00のコアタイム有

<リモートワーク>

オフィス出社とリモートを組み合わせたハイブリッドワークです。

- ・週3日は業務に合わせ自身で勤務場所を選択
- ・部門ごとに週2日の出社日を設定しメンバーと対面コミュニケーションをとれる環境を作っています。

<平均残業時間>

17.5h/月（2023年度実績）

勤務地

東京都千代田区神田錦町2-2-1 KANDA SQUARE 11F

【アクセス】都営新宿線 小川町駅（B7出口）徒歩3分

東京メトロ 丸の内線 淡路町駅（B7出口）徒歩3分

東京メトロ 千代田線 新御茶ノ水駅（B7出口）徒歩3分

受動喫煙対策：執務スペース完全禁煙、入居オフィスに喫煙所あり

加入保険

- ・関東ITソフトウェア健康保険組合（各種補助）
- ・社会保険完備（雇用保険・労災保険・健康保険・厚生年金保険）

福利厚生

- ・通勤手当規定支給（4万2千円を上限に支給）
- ・リモートワーク環境整備手当（入社後に一律3万円を支給）
- ・リモートワーク手当（リモートワークをした場合、1時間につき40円を支給）
- ・ノートPC、社用スマホ、Wifi貸与
- ・横軸ランチ制度
- ・歓迎会サポート
- ・副業制度（審査あり）

スキル・資格

応募必要条件

- BtoBのソリューション営業またはCS経験が2年程度
- 英語日常会話レベル

歓迎条件

- Salesforce等CRMの業務利用経験のある方
- SaaS企業でのCS経験
- 技術部門、管理部門を窓口とした営業経験のある方
- プロジェクト管理の実務経験
- 海外ベンダーや海外法人とのメール・ミーティングが発生するため、英語での交渉・資料作成ができる方は業務の幅が広がります。

選考プロセス

書類選考→面接2～3回→内定

書類選考通過者には性格診断を実施させていただいております。

※選考プロセスは転職活動の状況に合わせて柔軟に対応しますのでお気軽にご相談ください。

<面接前に見ておくとうよく理解できる記事>

●COOインタビュー

【COOインタビュー】——「継続的に収益が出るビジネスモデルを作りたい」というシンプルなモチベーションで、ランナーから事業部立ち上げ、そしてCOOへ（その1）

https://www.wantedly.com/companies/gaprise/post_articles/203862

【COOインタビュー】——ギャプライズ最大の魅力は「グローバルにスタートアップの最前線を体感できること」（その2）

https://www.wantedly.com/companies/gaprise/post_articles/203863

●事業部長インタビュー

【事業部長 インタビュー（MDA）】本当の「成長」を楽しめるメンバーとともに事業を育てたい

https://www.wantedly.com/companies/gaprise/post_articles/934060

会社説明