

求人情報

エントリーレベル

ポジション名	カスタマーサクセスコンサルタント（SaaS事業部）
この求人情報の取扱い会社	RLink Partners合同会社
企業名	会社名非公開
掲載開始・更新	2024-05-13 / 2024-05-13
職 種	カスタマーサービス - テレフォンオペレーター/アポインター カスタマーサービス - コールセンター管理/オペレータ管理/スーパーバイザー カスタマーサービス - カスタマーサービス/カスタマーサポート
業 種	その他IT関連
勤務地	アジア 日本 東京都
仕事内容	<p>『業界の業務プロセスを変え、その業界で働く方たちの働く環境を変えていきたい！』 『ユーザーの役に立つプロダクトを世の中に発信していきたい』</p> <p>そんな思いを持ったSaaS企業が様々な業界で増加しています。 多くのSaaS企業と一緒に世の中を変える、そしてITソリューションによって「つながりが常によろこびに」を実現させるカスタマーサクセスのポジションです！</p> <p>現在24歳～28歳の20代のメンバーが多く活躍中です！</p> <p>「これまでの営業経験を活かして、カスタマーサクセス領域でキャリアアップをしたい！」 「カスタマーサクセスは未経験だけど、色々な業界、業種のカスタマーサクセスを学んでスキルアップしていきたい！」</p> <p>そんな思いで働いているメンバーが多数在籍しています。 未経験からチャレンジできるカスタマーサクセスで、あなたのキャリアと一緒に築いていきましょう。</p> <p>-----</p> <p>■詳しい事業内容 クライアント企業のSaaSプロダクトのカスタマーサクセス支援を行います。</p> <p>（支援例） ●プロダクトの新規ユーザー向けのオンボーディング支援 ープロダクトを利用し始めたユーザーに対して初期導入の支援や、より効果的に使えるような提案を行っていきます。 ーカスタマーサクセスの中でこのオンボーディングがうまくいくかというのが、今後の事業グロースに向けてはとても重要！ ーその重要なオンボーディング部分をお任せいただき、実務はもちろん、運用フローの改善、構築、ユーザーの満足度向上につなげます。</p> <p>■この仕事のやりがい ・自社プロダクトのカスタマーサクセスとは異なり、様々な業界、サービスのカスタマーサクセスに携わることで、カスタマーサクセスのスキルを深めることができます！ ・顧客の成功（事業のグロース）に直接的にかかわることができ、深くかわりながら仕事を進めることができるため「誰かのために」仕事を行うことができます！ ・顧客に寄り添った支援を行うことができ、顧客の成長を自分ごとのように喜ぶことができる環境です！ ・SaaS企業やスタートアップ企業など成長企業を支援することで、自身の経験値をアップさせることができます！</p> <p>■入社後について ・カスタマーサクセスについて学ぶ ↳動画視聴や資料の読み込みから、実戦形式の課題作成など研修を用意しています。 ↳学んで、吸収したい！という積極的な姿勢で臨んでいただける環境です。</p> <p>・顧客へのアサイン ↳これまでの経験やスキルに応じて対応する顧客を決定（もちろんご相談します！） ↳先輩と一緒にクライアントのカスタマーサクセスにジョインしていきます ↳4, 5人のチームに1名リーダーが付くので、相談しやすい環境です</p> <p>・様々な業種、業界にチャレンジ ↳一つの顧客をずっと伴走するのではなく、半年～1年で次の顧客へステップアップします ↳そうすることでカスタマーサクセススキルの幅を広げることが可能です！</p>
	<p>給与 月給：25万円～35万円 （固定残業代月30時間分を含む：月46,000円～64,000円） ※経験・スキルを考慮して決定</p> <p>【モデル年収】 ・toB向け経験未経験：300～350万円 ・カスタマーサクセスもしくは、無形商材営業経験1～3年：360万円～390万円</p> <p>■福利厚生</p>

企業について(社風など)	<ul style="list-style-type: none"> ・各種社会保険完備 ・昇給あり ・通勤手当支給（上限月3万円まで） ・健康診断（基礎項目+女性向けオプション有） ・有給休暇（入社6ヶ月後10日間付与） ・介護休暇 ・産前休暇/育児休暇 ※取得率100% 男女共実績多数 ・産休育休フォローアップ制度 ・休憩室、仮眠室（休養室）完備 ・フリードリンク、オフィスコンビニ等 ・休業ウェルカムバック制度 ・拠点、部署交流支援制度 ・持株会制度 ■研修制度・キャリア支援制度 <ul style="list-style-type: none"> ・新モデル事業創出制度 ・資格取得補助制度 ・外国語学習補助制度 ・社内公募制度 ・社内留学制度 ・意思表明制度 ・目標/行動フィードバック制度 ・レビュー（1on1） ・四半期に1回の全社会議 ・中期経営計画の公開 ・各種委員会制度
勤務時間	勤務時間：9：00～18：00
応募条件	<p>必須スキル</p> <ul style="list-style-type: none"> ・toB向けの無形商材（ITツールやHR領域など）の営業経験（1年以上） ・ビジネスPCスキル、ITリテラシー <p>ータッチタイピング、ビジネスメール、Excel・PPT・Word（作成・入力）</p> <p>ーご自身で調べて使いこなせる程度のIT、ネットリテラシー</p> <p>歓迎スキル</p> <ul style="list-style-type: none"> ・自社ツールの営業、カスタマーサクセスの経験 <p>求める人物像</p> <ul style="list-style-type: none"> ・課題に対して解決策を考え、実行に移すことができる方 ・カスタマーサクセスでキャリアアップを目指している方 ・目標達成に向けて社内外を巻き込んで動いていくことができる方 ・仕事上の目標や行うべき業務について約束を守ることができる方 ・課題を解決する、課題解決に貢献するために行動することができる方 ・目標に対して、理想に近づくために現実を直視し、乗り越えるために自走する経験がある方 ・顧客の成功と一緒に喜ぶことができ、それがやりがいにつながる方
英語能力	なし
日本語能力	ネイティブレベル
中国語能力	なし
年 収	日本・円 250万円 ～ 350万円
給与に関する説明	社会保険 通勤・交通手当 リラクゼーション施設 教育・研修
休 日	完全週休2日制（土・日・祝祭日） リフレッシュ休暇 傷病休暇 有給休暇
契約期間	正社員
最寄り駅	五反田