| | |
|---|---|
| タイトル | カスタマーサクセス【新規事業×SaaS】｜業界未経験歓迎◎土日休 |
| 企業名 | 株式会社リブ・コンサルティング |

仕事内容

【業務内容】
ファンマーケティングツールとして自社開発されたSaaSプロダクト「アンバサダークラウド」のカスタマーサクセスとして、ご契約クライアントへの導入支援、活用支援、各種対応などを通してクライアントの成果創出を実現していただきます。

【具体的な業務内容】
■自社Saasの導入支援
■ 利用開始クライアントに対してのオンボーディング
■利用クライアントへの定期的な成果向上支援（オンライン or 訪問）
■クライアントからのサービス改善要望のヒアリング及び開発チームへの改善企画
■カスタマーサクセスチームの組織作り、マネジメント

【担当者コメント】
同社は、“100年後の世界を良くする会社”を増やすことを使命とし、持続可能な未来社会の創造に貢献し続けるため総合経営コンサルティング業務や企業経営に関する教育・研修プログラムの企画・運営の事業を展開しております。今回、ファンマーケティングツールとして自社開発されたSaaSプロダクト「アンバサダークラウド」のカスタマーサクセスとして、ご契約クライアントへの導入支援、活用支援、各種対応などを通してクライアントの成果創出を実現していただける方を募集することとなりました。
ミッションは、クライアントの”売上の最大化”であり、アンバサダークラウドを使って中長期的な経営支援を行っていただく役割をお任せします。より能動的に、裁量を持って、アンバサダークラウド活用の構想の検討やクライアントの組織マネジメント、クライアントからのサービス改善要望のヒアリング及び同事業部の開発チームへの改善企画なども行うため、一般的な「カスタマーサクセス」とは異なります。課題解決の最前線に立つことでクライアントから直接感謝の声をいただく場面も多く、また、エンドユーザーまでの距離感が遠すぎないBtoBtoCのプロダクトを扱うため、高い貢献実感を得ることができる仕事です。
新規事業（0→1）のカスタマーサクセスとして、担当クライアントの事業成長の支援はもちろんのこと、多くのクライアント成果創出事例を作っていくことで、同事業部の事業成長をリードしていただくことを期待しています。営業経験を活かしていただきながら、課題解決力やマネジメント力を身に着けていきたいと考えている方にもやりがいを感じていただける環境となります。また、成果をできるだけタイムリーにFBし、

| | |
|---|---|
| 勤務地 | 東京都千代田区大手町1-5-<br>1　大手町ファーストスクエアウエストタワー19F |
| 交通アクセス | 各線『大手町』駅 徒歩1分 |
| 給与 | 【想定年収】<br>500万円～<br><br>【想定月収】<br>416,000円～<br>※固定残業・当は・40時間該当分、89,285円(年収450万円の場合)ーを・給。<br><br>※経験・能力・前職給与などを考慮して決定します<br><br>※入社後は半期ごとに評価査定があり、基本給に加えて成果次第で高い報酬を得られる給与制度です。<br>※年俸制、月給は12分の１支給。<br><br>【その他】 |
| 雇用形態 | 正社員 |

| | |
|---|---|
| 求める人材 | ■求める人材<br>【必須条件】<br>■大学卒業以上<br><br>■社会人経験3年以上<br><br>■無形商材の法人営業として成果創出の経験がある方<br><br>【歓迎条件】<br>■SaaS事業のカスタマーサクセスとして成果創出経験のある方<br><br>■マネジメント経験のある方（多職種の方をマネジメントしていた経験があると尚可）<br><br>■ベンチャー・スタートアップ企業での経験があり、組織の変化に柔軟に対応できる方<br><br>【求める人物像】<br>■同社の理念「“100年後の世界を良くする会社”を増やす」に共感する方<br><br>■クライアント貢献意欲の高い方<br><br>■成長意欲が高く、積極的に自己研鑽できる方<br><br>■自ら課題や目的を捉え、主体的に行動できる方 |
| 勤務時間 | 専門業務型裁量労働制（みなし労働時間：10時間/日） |

| | |
|---|---|
| 休日・休暇 | ■完全週休2日制（土・日）<br>■祝日<br>■夏季休暇（9日間）<br>■年末年始休暇（9日間）<br><br>■有給休暇<br>■慶弔休暇<br>■リフレッシュ休暇<br>■アニバーサリー休暇<br><br>■年間休日119日（2023年度） |
| 待遇・福利厚生 | ■社会保険完備<br>■交通費実費支給<br>■専門業務型裁量労働制（みなし労働時間：10時間/日）<br>■健保組合提携保養所<br><br>■社員旅行、事業部旅行（不定期）<br><br>■各種懇親イベント<br><br>■半期ごとに全部門共通で全社表彰を実施（Consultant of the Year等）<br>■基礎研修（知的生産性向上、ロジカルシンキング等）<br>■応用研修（年次・役職別の研修プログラム）<br>■トレーナー制度（新人一人ひとりに専任コンサルが1on1指導）<br>■タレントサポートプログラム、他多数 |

## 会社概要

| | |
|---|---|
| 企業名 | 株式会社リブ・コンサルティング |

| | |
|---|---|
| 会社概要 | 総合経営コンサルティング業務、DXコンサルティング業務を展開。「“100年後の世界を良くする会社”を増やす」を経営理念に、中堅中小・ベンチャー企業を中心にコンサルティングを提供。数多くのコンサルティング経験に基づく、確かな経営課題解決ノウハウをもとに、中堅中小・ベンチャー企業の経営戦略策定から組織づくり、マーケティング改善、営業力強化、人材育成、DX化に向けた支援まで、経営課題解決策をワンストップで提供し、顧客企業が大きく飛躍するためのコンサルティングを実施しています。 |
| 設立年 | 2012年07月 |
| 代表者名 | 加藤有 |
| 資本金 | 55 百万円 |
| 上場／非上場 | 非公開 |
| 従業員数 | 300 名 |
| 住所 | 東京都千代田区大手町1丁目5-1大手町ファーストスクエア ウエストタワー 19階／20階 |