

## 企業概要

医療機関向けAI問診の開発・提供業

### 代表者

#### 概要

- 設立 2017年 5月
- 資本金 28億円
- 従業員数 51名(正社員のみ。2020年4月現在)

#### 所在地

東京都中央区

## 業務詳細

### カスタマーサクセスマネージャー候補 ※マネジメント経験者

#### 仕事内容

医療機関の業務効率化を支援する「ユビエAI問診」という現在の主力プロダクトの1つのカスタマーサクセスとして従事頂きます。  
 医療機関の課題と向き合い、顧客へのオンボーディング・運用構築業務を遂行いただきカスタマーサクセスを実現すると同時に、自社の事業戦略を深く理解し、中長期的な事業の土台となる顧客基盤の構築を推進頂きます。  
 具体的には、  
 ・「ユビエAI問診」のオンボーディング(プロダクトを理想状態で使えるようにするためのサポート)  
 ※病院/クリニックの経営者や推進チームと商談し、導入目的やモニタリング指標の設計  
 ・現場の病院内関係者(医師、看護師、事務などの方々)を巻き込んだ業務オペレーションの設計・調整  
 ・オンボーディング完了後の顧客の運用課題解消・利活用支援  
 ・顧客の利用状況のヘルスコアの定義・モニタリングとスコアに応じた顧客のエンゲージ向上施策の企画・実行  
 ・プロダクトの機能要望やUI/UXの改善点などの社内フィードバック・提案  
 ・事業企画・セールス・カスタマーサポートと連携したクロスセル・アップセルの提案  
 ・事業・組織のスケールに合わせた業務標準化・改善までを実施頂きます

#### 必要な能力・経験

##### 【必須】

カスタマーサクセス経験3年以上  
 マネジメント経験3年以上

##### 【歓迎】

カスタマーサクセスの組織立ち上げ経験  
 カスタマーサクセスの管理職経験  
 法人に対する無形商材の営業・顧客フォローの経験  
 SaaSプロダクトのセールス/サクセス経験  
 プロセスを構造的に把握し、ボトルネックの特定から適切な施策実行といった改善行動を重ねてきたご経験  
 キーマンを見極めて動かす対組織営業力

##### 【求める人物像】

・社会的に意義のあるプロダクトに携わることへのWillがある方  
 ・困難な課題に対しても、社内外の多くのステークホルダーを巻き込み、折衝しながら解決まで持っていき粘り強さがある方  
 ・以下のマインドをお持ちの方  
 社会的に意義のあるプロダクトに携わることへのWillがある方  
 困難な課題に対しても、社内外の多くのステークホルダーを巻き込み、折衝しながら解決まで持っていき粘り強さがある方  
 以下のマインドをお持ちの方  
 - Giant Leap  
 - Trust & Ownership  
 - Full throttle, but Safe

#### 雇用形態

■正社員

#### 勤務地

■東京都中央区

## 待遇・条件等

### 給与

■給与:500-750万円  
 要相談。ストック・オプションあり

### 休日

■週休2日制(土曜、日曜、祝日)  
 ■休暇:年末年始・夏季・GW・婚姻・慶弔・産前産後・看護・介護など  
 ■有給休暇:4月1日に対象者全員一斉付与  
 ■4月1日以前に入社される方は入社時に比例付与となります。  
 ■年間14日以上での付与となります。

### 就業時間

■勤務体系:フレックスタイム制度  
 ■一日8時間の就業

### 福利厚生・各種社会保険

■社会保険完備(健康保険・厚生年金保険・雇用保険・労災保険)  
 ■勉強会参加、書籍購入などの会社費用負担  
 ■好きなお菓子・ソフトドリンクなどの会社からの提供

### 選考内容

「メンバーによる一次面接・二次面接」「事業責任者による最終面接」の三段階です。  
 最速1週間で内定か出ます。  
 転職意欲がない場合は、まずカジュアル面談からも可能です