



## DIGGLE株式会社

### カスタマーサクセス(SCS)

---

#### カスタマーサクセス(SCS)

---

#### 基本情報

---

#### 仕事概要:

#### <事業概要>

---

DIGGLEは「組織の距離を縮め、企業の未来の質を上げる。」をProduct Visionとして掲げ、経営管理において全社でのコラボレーションが重要だというコンセプトに基づき、経営と現場がより相互につながる経営管理を行うための、コラボラティブ経営管理サービス「DIGGLE」の開発・提供をしています。

経営管理とは、企業の目指す目標に対して日々健全に進んでいるかどうかを管理・改善すること全般を指します。お金に関することのみではなくビジネスにおける「ヒト・モノ・カネ」が含まれています。

#### <Mission>

---

DIGGLEのミッションは「Dig the Potential テクノロジーで、企業の成長可能性を掘り起こす。」です。すべての企業にはまだ見ぬ成長可能性が広がっていると考え、テクノロジーの力でその一つ一つを掘り起こし、企業のありたい姿の実現を支援することで、産業と社会の在り方を革新しています。

VUCA時代においては、①自社の状況を解像度高くいち早く把握し、②スピード感を持って軌道修正していくこと、がますます重要であり、そのような体制を構築できるかが今後の企業経営において重要なファクターになると考えています。

「DIGGLE」というプロダクトを通して、お客様の企業価値向上に伴走し、ひいては日本産業を支えることに繋がるという思いで展開しています。

#### <募集背景>

---

予実管理クラウド「DIGGLE」のマーケットへの更なる浸透を目指し、人員の拡充を行います。予実管理のプロフェッショナル集団として磨きをかけていくために、既存メンバーの知見とシナジーを起こします。

## <業務内容>

---

DIGGLEにおいて、企業の予実管理の課題を解決し続けることで、組織の距離を縮め、企業の未来の質を上げることへの貢献を期待します。本ポジションでは、ドメインエキスパートとして予実管理の課題解決にコミットしていただきます。

### - お客様の予実管理の課題発見・解決策のご提案

---

- 課題解決を前提とした、プロダクトの活用度深化・アップセルのご提案。 - 運用フェーズの顧客向けのサービス提供の仕組み化。ハイタッチ・ロータッチ・テックタッチのタッチ手段×顧客タイプによるオペレーション確立

### - 利用率が低いお客様に対する利用促進の支援

---

### - お客様に機能を活用してもらうための施策検討・実行

---

- 開発チームへのプロダクトフィードバックを通じたプロダクトのブラッシュアップ - その他、チーム立ち上げフェーズのため様々な業務に携わっていただくことができます。

## <チームについて>

---

カスタマーサクセスチームは31名4チームで構成されています。

- ・顧客オンボーディングを担うCE(カスタマーエンゲージメント)チーム、
- ・お客様のDIGGLE活用度深化・より深い課題解決を担うSCS(サクセス)チーム
- ・プロダクトの要件定義・設定の最適化を担うPE(プロダクトエキスパート)チーム
- ・顧客プロセス全体の改善を担うCS企画チーム の4チームに分かれています。

カスタマーサクセスチームのメンバーは総合商社・大手監査法人・外資系メーカー・外食大手・他SaaSのカスタマーサクセスなど多様バックグラウンドのメンバーで構成されています。

「顧客体験を向上させることで価値をさらに感じていただき、理想の予実管理実現に寄与する」「どうすれば顧客体験を向上させることが出来るかを、徹底的に突き詰める組織にする」をミッションとしています。顧客体験を向上させるに、運用方法の提案や他社事例・新たな機能のご紹介を行ったり、顧客とのタッチポイントのあるべき姿、顧客への提案内容を企画・検証・実行するチームです。

チームでは会社全体のValuesはもちろんのこと、「顧客起点」という考え方を重視し、仕組み化することを大切にしています。

## <ポジションの魅力>

---

- ・プロダクトへの愛着を持つことが出来て、「自社製品」で課題解決することに嬉しさを感じる事が出来る。
- ・お客様の声を一番理解しているポジションとして、他部門と連携し、より高い価値を提供できるプロダクト開発や仕組み構築に関われる
- ・自分の日々の行動の結果が明確に成果として見える。
- ・100名の組織に向かう拡大フェーズに関わりながら、自ら事業を作り上げていく楽しさを感じることができ、また「自分の意志」で事業や組織を大きく変えていくことが出来る。

- ・ 比較的、論理的で落ち着いた社風である。
- ・ お客様へのコンサルティングを通して、予実管理という経営の根幹にかかわる業務の知識が深まる。

**必須スキル:**

**法人営業の経験またはそれに準ずる業務経験**

---

**歓迎スキル:**

**以下いずれかの経験**

---

- ・ B2B SaaSでのカスタマーサクセスのご経験
- ・ 担当顧客を一定数持っている状況下での顧客折衝経験
- ・ スケールする事業モデルにおける業務改善の経験
- ・ BtoB SaaS事業における業務経験
- ・ 課題ヒアリング・要件定義・企画・提案における主担当としての業務経験
- ・ vlookup・ピボットテーブルなどの基礎エクセルスキル
- ・ 会計に関わる領域での経験、または経営企画の経験を持ち、会計知識や予実管理業務に関わっていた経験

**求める人物像:**

- ・ 顧客起点で物事を考え、顧客の課題解決に貢献することに喜びを感じられる方
- ・ 常に与えられた手札の中で、どうするかを考え前向きに行動できる方
- ・ 予実管理のあるべきを模索したいという予実管理/管理会計愛の深い方
- ・ 変化を起こすことが楽しいと思える方
- ・ 仕組みを作り、組織として実行せざる得ない仕組みを作ることを楽しいと思える方

**<こんな方と働きたい>**

---

- ・ Mission : 「Dig the Potential」 に共感できる方
- ・ Values : 「高速考動」「自学成長」「経済志向」「誠心敬意」 に共感できる方

**給与:**

420-830万円

**勤務地:**

東京都港区港南2-15-1 品川インターシティA棟22階

---

**雇用形態:**

正社員

**勤務体系:**

## 勤務時間

---

- ・フレックスタイム制（コアタイム9:00-16:00）
- ・月所定160時間勤務（月30時間分の割増賃金相当分を含む。）

※実際の割増賃金が当該時間数を上回る場合においては、賃金規程に基づき、別途残業手当を支給する

## 勤務体系

---

- ・リモート勤務可（必要に応じて出社）
- ・Sales/IS職に関しては週2出社必須

## 休日/休暇

---

- ・土曜日・日曜日・祝日・夏季休暇・冬期休暇・その他会社で定めた休日
- ・有給休暇：入社時点5日、半日単位での取得可

## 試用期間:

3ヶ月

## 福利厚生:

- ・福利厚生：出産・育児支援制度
- ・加入社会保険：健康保険：有、厚生年金：有、雇用保険：有 労災保険：有
- ・受動喫煙対策：就業中の喫煙不可

## その他:

---

