



oRo co.,ltd.

## 株式会社オロ

### カスタマーソリューション（既存営業）（東京）

---

#### カスタマーソリューション（既存営業）（東京）

---

月給：34.6万円~60万円 + 諸手当

---

※月20時間分の固定残業代（46,260円~80,220円）を含みます

※20時間を超過分は時間外勤務手当を支給します

※保有されるスキル・経験・能力により優遇、相談の上で決定します

試用期間：3ヶ月の末日（試用期間中の待遇に変わりはありません）

給与改定：年2回（4月・10月）

---

勤務地:

東京都目黒区目黒3-9-1 目黒須田ビル

---

JR・東京メトロ南北線・都営三田線 目黒駅 徒歩10分

---

勤務時間:

9:30?18:30（実働8時間 / うち休憩1時間）

---

休日:

<休日>

---

・通常 完全週休2日制（土、日、祝日、年末年始）

年間休日数：123日

---

## <休暇>

---

- ・夏季休暇：5日間（6月1日~10月31日までの間で取得）
- ・年次有給休暇：初年度10日間付与
- ・慶弔休暇
- ・生理休暇
- ・産前産後休暇
- ・育児休業

## 福利厚生:

- ・副業可（申請、許可は不要）
- ・Oron（社内のコミュニケーション活性化のためのGreeting Point制度）
- ・Make The Vision/Venture Program（新規事業を継続的に創出するための制度）
- ・同好会制度
- ・教育研修奨励金制度
- ・資格一時金制度
- ・キャリアトランスファー
- ・海外赴任立候補制度
- ・各種保養施設

## 加入保険:

雇用保険、労災保険、健康保険（関東ITソフトウェア健保組合）、厚生年金

## 受動喫煙対策:

事業所内禁煙・「屋内の受動喫煙対策」あり（屋内/屋外喫煙室あり）

## 手当など:

- ・従業員持株会制度：奨励金50%を支給
- ・通勤手当：実費支給（上限30,000円/月）
- ・近隣手当：事業所から3km以内居住で月30,000円 ※管理職除く
- ・扶養手当：18歳未満の扶養家族（子ども）1人につき、10,000円/月
- ・技能資格手当：TOEIC850点以上/中国語検定準一級もしくはHSK検定6級以上で、10,000円/月
- ・非喫煙者手当：非喫煙者の従業員が申請すると、1,000円/月
- ・健康促進手当：1日平均8,000歩以上歩いた従業員に1,000円/月
- ・休日出勤手当
- ・深夜勤務手当

- ・ 外勤手当
- ・ 出張手当
- ・ 単身赴任手当
- ・ 社員紹介奨励金

#### 選考フロー:

#### 1.書類選考

---

#### 2.面接3回 + テスト

---

#### 3.内定

---

※面接担当：現場社員orマネージャー（一次）事業部長or役員（二次~三次）

※テストは職務遂行適性を測るもので、参考評価として扱います

※各選考の所要時間は、1時間~2時間程度です。

#### その他:

#### 【就業の場所の変更の範囲】

---

#### 会社の定める場所

---

#### 【従事すべき業務の変更の範囲】

---

#### 当社業務全般

---

### 仕事についての詳細

#### 仕事内容

---

既存顧客（ZAC/ ZAC Enterpriseのユーザー企業）に寄り添い、定着・浸透、利活用促進のために支援を実施します。顧客の業務プロセスを理解し、日々ご要望を受け、お客様が抱えている顕在的な課題だけでなく、表面化していない（潜在的な）課題へのソリューション提案・コンサルティング提案をする仕事になります。お客様は古くから上場している老舗の会社からこれから上場を目指す会社まで千差万別で、ゴール実現に向けてお客様と一緒に進んでいけるよう支援していただきます。また、新たなコンテンツや施策を社内の関係部署と相談しながら立案し、具体的に実行していくこともあります。

#### 基本的な仕事の内容・流れ

---

・ 経営課題やIT化計画の共有 現在の経営課題をヒアリングし、業務の効率化、プロジェクト収支の向上、管理会計データの活用により経営課題の解決などZACで解決できる課題が無いかを確認します。既にお客様のIT化投資計画がある場合には、計画に沿ったご支援ができるよう支援計画を考案し、提案を実施していきます。

・ZAC利用状況の分析とご提案 お客様のZAC利用状況を分析し、うまく利用できてない機能や運用が滞っている業務フローを明確にし、現状をお客様に報告・共有します。分析結果を元に、お客様と一緒にZACの利活用計画を立て、利活用に向けた支援を行っていきます。

・ZAC活用のための情報提供 セミナーやヘルプセンターを通じ、お客様にZAC活用事例をご紹介します。また、定期的なメールマガジンなどで、ZACバージョンアップ情報や新機能、さらには他社連携ツールなど、ZACをより活用いただくための最新情報をご提供していきます。

・お客様の声の収集と製品開発 お客様からのZAC改善要望や機能強化のお声を収集し、多くのお客様からいただくご要望を整理しZACの製品開発につなげていきます。新たに開発された新機能のご提案やZAC活用事例のご提案により、お客様のCS向上を実現することが、カスタマーソリューションの最大のミッションとなります。

## 仕事のやりがい・得られるもの

---

カスタマーの成功が自社の成功に繋がると考えています。そのために、あらゆるスキル・ツールを利用してカスタマーの課題抽出・提案・解決を繰り返し、信頼関係を継続的に構築していきます。担当したカスタマーから頼りにされ、プロダクトの利用がカスタマーの成功につながった時は大きな達成感を味わうことができます。日本でのカスタマーソリューションの職種はまだ歴史が浅く、公開されているノウハウもまだ他職種に比べれば多いとは言えません。それだけに、自分たちが学び身に着けたカスタマーソリューションに必要なスキルは仕事に直接生かせ、自らカスタマーソリューションの仕組みも作っていくことができます。また、日本国内のSaaS市場が急成長している中で、カスタマーソリューションの経験は自身の価値も高められると思います。

## 仕事の環境

---

### 働き方

---

課題に応じて社内の関係部署（SE・エンジニア）とチームを組み対応をします。

## ■クラウドソリューション事業

---

「ホワイトカラーの生産性向上を支援する」をミッションに、コンサルティングとクラウドSaaS ERP ZACの提供を通じて、企業が直面する経営課題を解決へと導き、業務の効率化や生産性の向上を実現します。

## ■マーケティングコミュニケーション事業

---

「デジタルクリエイティビティの追及によりビジネスを革新する」をミッションに、テクノロジーとクリエイティブの力で、マーケティングの効果を最大化。あらゆるコミュニケーション設計によりクライアント課題を解決へと導き、マーケティングROIの向上を実現します。

2つの事業を通じて、企業のトップマネジメントが抱える課題に応え、その企業価値が最大に高まるような未来を実現します。

この求人候補者を紹介

---

---

