



PLAID

株式会社プレイド

Technical Customer Success

Technical Customer Success

紹介した候補者数

0人

選考中の候補者数

0人

最終更新日時

2025/07/23 18:43

採用情報

職務内容

仕事概要

KARTEの各プロダクトを理解し、顧客のニーズ・環境に応じたプロダクトの最適な設定と活用方法の提案、導入時の設計支援を行なうポジションです。

顧客からの技術的な質問への対応や、社内関連部署（カスタマーエンジニア / プロダクト）と協働し顧客の技術的課題を解決するためのPM業務を担います。

SalesやCSと連携しPre-Sales/Post-Salesにおいて技術面でサポートします。

業務内容の一例

顧客のニーズ・環境に応じたプロダクトの最適な設定と活用方法の提案

トラブルシューティングやパフォーマンス改善の支援

導入時の設計とアーキテクチャ支援

プロダクトの新機能やアップデートが顧客のシステムにどのように影響するかの説明 技術的な課題が原因でプロダクトの活用が進まない場合の技術的ボトルネックの解決

顧客からの技術的なフィードバックをプロダクトチームへ共有

応募資格（必須）

以下いずれか1つの職種相当の経験がある方

SaaSやMarTech業界における、

カスタマーサクセス（CS）

テクニカルカスタマーサクセス（TCS）

テクニカルアカウントマネージャー（TAM）

カスタマーエンジニア（CE）

MarTech導入コンサルタント

プリセールス

Webやスマートフォンアプリ制作会社・運営会社における、

プロダクトマネージャー（PdM）

プロジェクトマネージャー（PM）

テクニカルディレクター（TD）

応募資格（歓迎）

Webやデジタルマーケティング領域の知識・経験

マーケティングオートメーションやアドテクに関する設計・運用経験

マーケティング施策全般に関する知識

ファネルやカスタマージャーニーの理解

主要チャネル（App / 広告 / メール等）の特性理解

データ分析、DMP/CDP/DWHの基礎理解

Web技術の基礎知識 ※実装スキルは不要

HTML / CSS / JavaScriptの基礎知識

ブラウザの動作・Cookieの仕組み理解

GTMなどのタグ管理ツール

技術的なコンサルティング・顧客折衝の経験

データ連携やシステム統合に関する知識、要件定義や実装の経験 クラウド（AWS / GCP等）やSaaSに関する基礎知識・資格 Nativeアプリ（iOS / Android）に関する技術的な理解

プロダクト・ツールに関する経験

KARTEの導入・運用経験、または類似プロダクトの利用経験

求める人物像

中長期視点でタスク分解や物事を考え進められる/目的志向である方

何事も思考する/理想を持ち自分で答えを考えられる方

成長に貪欲で有り続ける方

アナロジー思考が得意な方

技術をマーケティングの課題解決にどう活かせるかを考えられる方

プロアクティブな顧客対応ができる方

ポジションの魅力

弊社のカスタマーサクセスについては以下にもまとめておりますので参考にしてください

Customer Success at PLAID

さらに詳しい情報を見る

候補者紹介フォーム

必須

名前

例) 山田

例) 花子

必須

メールアドレス

例) yamada@example.com

必須

書類

履歴書/職務経歴書の添付をお願いします

ここに資料をドロップしてください

(最大100MBまで・スマートフォン端末ではファイルアップロード機能がご利用いただけない場合があります)

添付資料を選択

任意

補足

必須

推薦理由

例) テキスト入力

必須

転職理由

例) テキスト入力

必須

ご本人のキャリアのwill

例) テキスト入力

必須

現在のご年収

不明な場合はその旨ご記載ください。

例) 10

必須

他社応募状況

応募/選考に進んでいる企業様がありましたら選考フェーズについて記載いただけますと幸いです。(ex.書類選考中、初回面談実施済み、最終面談前など)

例) テキスト入力

必須

入社希望日/転職スケジュール

候補者様の入社希望日/転職スケジュールを記載ください。(確定していない場合はおおよその目安を記載いただけますと幸いです)

例) テキスト入力

必須

個人情報同意有無

以下個人情報の取り扱いをご確認の上、同意欄へのチェックをお願いします。 <https://plaid.co.jp/recruit-legal.html>

同意する

確認画面に進む

