



oRo co.,ltd.

## 株式会社オロ

### Semrush カスタマーサクセス（東京）

---

#### Semrush カスタマーサクセス（東京）

---

月給：34.6万円~62.6万円 + 諸手当

---

※月20時間分の固定残業代（46,260円~83,800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2~3回 + テスト

---

#### 3.内定

---

※面接担当：現場マネージャー（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

---

我々のチームは『Semrush (セムラッシュ)』の日本国内における総代理店として、セールス、マーケティング、カスタマーサクセスを事業としています。Semrushは、マーケティングツールとして世界No.1の地位を築いており、企業のWebマーケティング全般に活用できるSaaSです。 Semrushの拡販、活用支援を通じて、日本のデジタルマーケティングレベルの底上げを支援するチームとなることをミッションとしています。

本ポジションでは世界No.1マーケティングツール「Semrush」のカスタマーサクセスを担っていただきます。

SemrushはSEOを中心に、広告、SNS、競合調査といった様々なマーケティング領域の競合分析ができるアナリティクスツールで、B2C、B2B問わず、事業会社から広告代理店、コンサルティング会社まで幅広い導入実績があります。

カスタマーサクセスでは、主に Semrush の既存顧客に対して、Semrush の使い方のレクチャーや利活用・定着支援を行います。単なる機能説明に限らず、顧客の本質的なマーケティング課題を捉え、ゴール達成に向けて、Semrush の活用方法を提案・定着させていきます。また、Semrush 本国のメンバーと英語でコミュニケーションを取りながら、問い合わせ対応や課題解決、日々のオペレーションを行います。

特に直近では、Semrush の利活用向上、解約率の低下だけでなく、日々のサポートの中で、アップセル・クロスセルも見据えた価値提案に取り組んでいます。成長途上のチームのため、様々な変化に対応し、チャレンジングな環境で力を試したいという方を歓迎いたします！

## 具体的な業務内容

---

### ■ 主な業務

---

・既存顧客に対するアウトリーチ→初回トレーニング→複数回のオンボーディング→定常的な利活用支援→アップセル・クロスセルまでの一連のカスタマーサクセス活動

### ■ その他にお任せする可能性のある業務

---

- ・サポートコンテンツや資料・記事・動画・メルマガの作成
- ・既存顧客向けウェビナーの運営
- ・解約率低下、リテンションの増加に向けた取り組みの企画・実行
- ・カスタマーサクセス業務の改善や業務フロー設計
- ・社内 (セールスや、株式会社オロ内のメンバー) への Semrush に関するナレッジ共有・レクチャー

## 仕事のやりがい・得られるもの

---

- ・顧客と一緒に課題を考え、仮説立てし、解決への道筋を描く経験
- ・多種多様な業種・業態・規模のWebマーケティングに向き合う経験
- ・顧客の「わかった!」「解決できた!」の瞬間に出会える体験
- ・圧倒的な実力、スピード感で進化するプロダクトを、事業としてグロースさせる経験
- ・世界No.1クラスのツールを作っているグローバルチーム (= Semrush) と、日本国内唯一のパートナーとして協業できる
- ・小さく成長途上のチームのため、自分の意見・考えを直接チーム作りや組織拡大に活かすことができる
- ・SEO、広告、SNS など Web マーケティング全般についての深く・汎用的な知識が身につく

## 仕事の環境

---

### 配属想定部署の雰囲気

---

メンバー：6名

---

-Sales：4名 ※新卒1名

---

-CS：2名 ※新卒2名

---

### 【グループの雰囲気】

---

少人数かつ発展途上のグループのため、上意下達ではなく、自分たちの意見を出し合いながら、組織の形をつくっていくことができる環境です。シーンによって、フランクな雰囲気もあれば、ひたむきに集中、といった雰囲気もあります。CSメンバーは割と職人気質かもしれません。

### 受け入れ体制

---

入社後、先輩 CS より業務フローや Semrush に関するトレーニングを行います。Semrush の基本的な知識を学んだあと（必要に応じて、デジタルマーケティングの知識もインプット）、OJT にて実際のユーザーへのデモやサポートを習得します。

### 求める人物像

---

#### 必須条件（能力・スキル・経験）

---

- ・ カスタマーサクセス、カスタマーサポート、またはそれに類似する導入コンサルタント等の経験
- ・ SEO、広告などデジタルマーケティングいずれかに関する知識または業務経験
- ・ TOEIC 750点以上もしくはTOEFL iBT 70点以上

※その他英語のスピーキング・ライティングを必要とする実務経験がございましたらご相談可能です

#### 優遇条件（能力・スキル・経験）

---

- ・ SEOに関する知識、経験
- ・ Google広告運用に関する知識、経験
- ・ Web技術に関する知識、経験
- ・ デジタルマーケティング全般の知識、経験

### こんな方とぜひ一緒に働きたいです

---

- ・ 相手に寄り添って、臨機応変にコミュニケーションができる
- ・ 分からないことを分からないと言え、助けを求められる

- ・自分の意見を言う前に、まず相手の話を聞ききる
- ・感情や相手に流されず、まずは事実を客観的に観察できる
- ・気になることはつい調べてしまう
- ・Webやインターネット、デジタル技術が好き
- ・目先の事象だけでなく、背景にある事実や感情を想像できる

## 会社名

株式会社オロ

代表者:

代表取締役社長執行役員 川田 篤

設立年月日:

1999年1月20日

従業員数:

単体314人/連結554人(2024年6月30日現在)

本社所在地:

〒153-0063

東京都目黒区目黒3-9-1 目黒須田ビル

事業内容:

クラウドソリューション事業

マーケティングコミュニケーション事業

会社についての詳細:

オロについて

オロは“Technology × Creative”をスローガンに、テクノロジー・オリエンテッド・カンパニーとして、最先端の技術分野に挑戦し続け、企業のトップマネジメントが抱える課題に対して、企業価値を最大に高めるソリューションを提供しています。

## ■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

---

