CareerCross by JAC Recruitment

営業マネージャー / Sales Manager　保険数理モデルと高度なモデリングソフトウェアの営業

世界56か国以上、100社以上の金融機関にコンサルティングサービスを提供

Job Information

Hiring Company
RNA Analytics K.K.

Job ID
1472877

Industry
Software

Company Type
International Company

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards, Chiyoda-ku

Train Description
Marunouchi Line, Otemachi Station

Salary
7 million yen ~ 15 million yen

Salary Commission
Commission paid on top of indicated salary.

Work Hours
09:00-18:00

Holidays
完全週休二日制（土日祝） 年末年始休暇、有給休暇

Refreshed
August 1st, 2025 08:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 6 years

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Daily Conversation

Minimum Japanese Level
Native

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

RNA Analyticsは韓国とイギリスに本社を置く世界的保険数理・リスク管理コンサルティング会社です。
安定した顧客基盤と最先端のソフトウェアで一緒にイノベーションを起こしませんか？

世界 56 か国以上、100 社以上の金融機関に最先端の財務モデリング ソフトウェアと保険数理およびリスク管理コンサルティング サービスを提供しています。
日本でも 20 社近い保険会社様に導入頂いており、保険数理ソフトウェアとして、**日本の大手生命保険会社様におけるシェアは No.1** です。

在宅勤務も導入しており、自身の裁量で在宅勤務日も調整可能です。

==========
【東京】 営業マネージャー
==========

業務概要：

このSales Managerのポジションは、本社、保険数理コンサルティングチーム、オペレーション、マーケティング、および日本のパートナーや顧客と緊密に連携します。理想的な候補者として、保険業界と保険数理およびリスク管理サービスに強い関心を持っていることが望ましいです。すでに大企業での働き方を熟知されている方も多いかもしれませんが、スタートアップ組織ではSales Managerの意欲と「自身で考え実践する」という態度が欠かせません。Sales Managerは飽くなき好奇心を持ち、既成概念にとらわれずに考え、問題を解決することにやりがいを感じ、かつ自発的で意欲的で、ペースの速い環境で活躍できることが求められます。また、高いレベルの誠実さ、エネルギー、そして「物事を成し遂げる」という切迫感を持ちあわせ、テクノロジーへの情熱とイノベーションの機会の模索もし続けることが必要です。

職務と責任：

- APACで日本全土の潜在的な新しい販売パイプラインを定量化するために、新しい市場と新しい機会を定義および定量化する 。
- 国の保険エコシステム(連盟、協会、クライアント、見込み客、パートナー)内の関係を管理する。
- 顧客基盤を確立するための販売戦略の策定と適用をする。
- 新たな成長とアップセルの機会を特定して活用する。
- 提案書を提出し、新しい契約を獲得する。
- 週次/月次の活動と予測を報告して優先順位を設定し、年間計画を実現するために行動をする。
- 他のチームやビジネスユニットのリーダーと協力して、お客様のニーズに最善の対応を提供する。

R³Sソフトウェアスイートとは？
包括的な保険数理およびリスクモデリングソリューションを提供します。世界中のクライアントがこれを使用して、重要な分析と指標を提供しています。これにより、クライアントは、より現実的で複雑なモデルに対するニーズを満たし、リスクに基づいた意思決定を行うことができます。このソフトウェアスイートは提供開始から20年以上の実績があり、以前はVIP、AFMなどの名称で提供されていました。RNA Analyticsはソフトウェア商品「R³Sソフトウェアスイート」と、それを利用したコンサルティングを提供しています。特にR³Sソフトウェアスイートは、保険数理CF計算用ソフトウェアとして日本の大手生命保険会社において最大のシェアを獲得しています。

RNA Analyticsの働き方：
日本では、働く場所はオフィスまたは自宅を必要に応じて柔軟に組み合わせることができます。実際に現在は週1-2回必要な業務に応じてオフィスへ数時間出社する社員が多数です。

また、新型コロナウイルス感染症対策に関わらず、今後も同様の働き方を続けます。顧客訪問等が必要な場合等を除き、出社勤務/在宅勤務はご自身の裁量で選択可能です。

必要に応じて、顧客訪問（東京）、出張(国内外)が必要になることもあります。

RNA Analytics Japan members：
日本のチームメンバーは、コンサルタントは大手監査法人や保険会社、再保険会社の経験を多く持つメンバー、営業はIT企業での営業経験を持つメンバーで構成されています。営業活動・コンサルティングプロジェクトにおいては各人が裁量をもちながら働き、会社の規模も比較的コンパクトであるため、個々人の決裁権は広くなります。

大きな組織である保険会社で働いていた方には、大きな役割の違いを感じることができます。

現在ビジネス拡大中のため今後も人員を大幅に増員予定です。

Required Skills

[要件と資格]

- **コンサルティングまたはITマーケットにおける5〜10年以上のセールス経験。**
- ビジネスとクライアントのニーズを評価し、それに応じて優先順位を付け、クライアントとの革新、特定、および新しいビジネス、製品、市場機会の提供を成功させるための確かな実績。
- 戦略的パートナーや顧客との取引を成立させるための高度な関係の管理、構造化、ビジネスおよび技術の交渉の経験。
- 英語（ビジネスレベル）と日本語（ネイティブレベル）のバイリンガル。
- 【尚可】保険数理、統計学、数学、データサイエンス、コンピュータサイエンス、または関連分野の学士号または同等の学位。
- 【尚可】保険数理コンサルティングおよびソリューションサービスにおける成功経験。

- 【尚可】IFRS第17号/リスクキャピタルの経験は尚可。

[主なスキルとコンピテンシー]

- セルフスターターかつチームリードが出来る。
- いつも高い目標意識を持ち、自ら実践するバイタリティを有する。
- 自らアカウントプラン、マーケットプランを描き、実践に移せる。
- 自身が組織を代表して個客と向き合っているという意識を維持し続ける
- 市場を俯瞰し、状況にチャンスを見出すことができる。
- 英語での口頭および書面の両方で、優れたコミュニケーション能力とプレゼンテーション能力。
- 市場のソートリーダーになることができる。
- 効果的なリーダーシップ、問題解決、影響力のスキル。
- 主要な意思決定者とのやり取りに慣れている。
- 自発的で、独立してチームの一員として働くことができる。
- マルチタスクをこなし、締め切りに間に合うように仕事ができる。
- ビジネスマインドを持っている。
- お客様への情熱を持っている。
- 結果と目標主導型の思考を持っている。
- 【尚可】保険業界に関する全般的な理解と、IFRS第17号や経済価値ベースのソルベンシー規制などの規制に関する理解がある。

Company Description