CareerCross by JAC Recruitment

アカウント・エグゼクティブ

Job Information

Hiring Company
SS&C Technologies Holdings

Subsidiary
SS&C Intralinks

Job ID
1527126

Industry
Software

Company Type
Large Company (more than 300 employees) - International Company

Non-Japanese Ratio
Majority Japanese

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards, Chiyoda-ku

Salary
7 million yen ~ 10 million yen

Salary Bonuses
Bonuses paid on top of indicated salary.

Salary Commission
Commission paid on top of indicated salary.

Refreshed
August 5th, 2025 09:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 3 years

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Business Level

Minimum Japanese Level
Fluent

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

SS&Cについて
SS&Cは、金融サービスおよびヘルスケア業界向けの投資および金融サービスとソフトウェアのグローバルプロバイダです。フォーチュン1000の収益ベースで米国のトップ企業に選ばれたSS&Cは、コネチカット州ウィンザーに本社を置き、35

カ国の90以上のオフィスに2万人以上の従業員を擁しています。世界最大の機関から地元企業まで、約18,000の金融サービスおよびヘルスケア組織が、SS&Cの製品とサービスを使用して投資の管理と会計処理を行っています。**チームについて**
SS&C Intralinksは、グローバルな銀行、ディールメイキング、資本市場のコミュニティ向けの世界的なFintech SaaSソリューションのリーディングカンパニーです。業界をリードする当社のテクノロジーは、情報の安全なフローを可能にし、世界の最大級の銀行や企業がより生産的、安全に、完全な自信を持って取引を実行できるようにします。アカウントエグゼクティブとして、ビジネスの世界で最も戦略的で最も目立つ取引を可能にする、最大のディールメイキングクライアントと直接作業することになります。
SS&C Intralinksでは、アドバイザリー (投資銀行&法律事務所) と企業開発の専門家 (Fortune 1000企業ディールメーカー) の両方との関係を構築しています。ミッションクリティカルな合併、買収、売却、資本調達、企業再編、その他の戦略的取引を可能にするソリューションを提供することで、お客様にビジネス価値を提供しています。

職務について
イントラリンクスでは、成長を続ける東京オフィスに入社していただける、明るく野心的な営業担当者を募集しています。起業家精神に満ちたオフィス環境と、定評のあるグローバルで業界をリードするSaaS (Software as a Service) 企業のサポートの両方を経験できる素晴らしい機会です。世界中の企業は、機密情報をいつでもどこでも安全にオンラインで共有するためにイントラリンクスを利用しています。私たちは、イントラリンクスのDealspace事業を成長させ、市場シェアを獲得するという最終的な目標のために、主要な金融機関や企業アカウント/見込み顧客との関係を強化を担う、エネルギッシュで起業家精神にあふれた営業担当者を必要としています。

日本チームについて
日本チームはアジア太平洋ビジネスユニットの一部であり、過去数年間で力強い成長を示し、拡大する販売目標を達成し続けています。アジア太平洋ビジネスユニットの一部として、日本チームは収益と市場シェアの両方を拡大し、この地域でナンバーワンの市場ポジションを確立することに重点を置いています。

職務内容
アカウント・エグゼクティブは、日本のセールス・マネージャーの直属で、バンキングおよびコーポレート・チームをリードします。担当業務には以下が含まれるが、これらに限定されるものではありません：
•チャネルアカウントの主要意思決定者との関係構築
•チャネルアカウントの市場シェアを拡大するための戦略と計画の策定
•メディア、プレスリリース、ケーススタディの機会を得る
•すべての現行案件のモニタリングとフォローアップ
•新規見込み顧客への紹介の促進
•製品管理、カスタマーサービス、開発、その他社内部署への問題や懸念事項の伝達
•新規案件の契約および承認プロセスの管理
•クライアントに最新の製品機能強化について伝える
•ディスカバリーからクライアントサービスマネージャーへの引き渡しまで、完全なセールスサイクルの実行
•開発計画検討のための製品マーケティングとのコミュニケーション促進
•アカウントに関連するすべての情報をCRMシステムで管理する。これには、顧客とのコンタクト、顧客からのフィードバックなどが含まれる

数値目標として
•新規売上高と取引件数の伸び
•市場シェアの成長
•パイプラインの成長
•様々な顧客購買グループとの活動（ミーティングの実施)**必須条件**
• 学士号または同等の学位
• ソフトウェア販売、ビジネス開発、またはM&Aで1-5年の経験
• 優れた企画力
• 優れた対人スキル

求める人物像
• 革新的で起業家的な環境の中で、急成長しているチームの最前線で業務につくことを楽しめる方
• 創造的で、ゼロから何かを構築することに興味がある方
• 顧客指向のマインドで業務に当たれる方
• 自発的で目標指向の方

私たちは
•キャリアよりも、自己認識、知的誠実さ、判断力、創造性、ポジティブなエネルギーを重視します。
•Intralinksにおいて、長期的にキャリアを成長させる可能性と能力に基づいて候補者を評価します。
•毎日約5万人がプラットフォームにログインしています。
•Gartnerによるエンタープライズコラボレーションおよびソーシャルソフトウェアスイート市場で第1位にランクされています。

給与
賞与：年ｘ回支給予定（個人の評価および会社の業績による）
昇給：有（年一回。個人の評価および会社の業績による）

試用期間
６か月（試用期間中の勤務条件：変更なし）

勤務地
東京オフィス（千代田区）

就業時間
就業時間：09:00 - 18:00
休憩時間：60分
リモートワーク可：ただし月６日以上は出社の必要あり

休日休暇

年間１２３日（２０２５年）
【内訳】
土曜日・日曜日・祝日・年末年始（１２月３０日から１月３日）
有給休暇：初年度より２０日（ただし年途中入社の場合は、案分して付与。また使用期間中は原則として、一か月に１日付与）

社会保険／各種手当
社会保険加入：有（健康保険、厚生年金、労災保険、雇用保険）
会社負担による、団体保険制度の加入有

Company Description