



【管理職候補】金融ソリューション営業/Sales Manager – Banking Solution

Job Information

Recruiter

Talent Fit Japan, Inc.

Hiring Company

元外資系大手SIer企業

Job ID

1545701

Industry

Software

Company Type

Large Company (more than 300 employees)

Non-Japanese Ratio

Majority Japanese

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

8 million yen ~ 12 million yen

Work Hours

9:00~17:30 (休憩60分)

Holidays

完全週休2日制（土・日・祝祭日） 年間休日120日以上 夏期休暇 有給休暇 多数休暇制度あり

Refreshed

February 4th, 2026 05:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

None

Minimum Japanese Level

Business Level

Minimum Education Level

High-School

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

---会社概要---

●社風：キャリア入社が多く活躍、フラットでおおらかな雰囲気

キャリア入社者が約50%を占める当社。社員のバックグラウンドは様々ですが、面接などで当社社員と直接対面することで、多くの入社者が「しっかりと自分のキャリアに向き合ってもらっているなと感じた」とか、「フランクな社風や情熱のある社員に魅力を感じた」といった選考時の体験を語ってくれています。こうした雰囲気の中で、入社後も高いパフォーマンスを発揮されています。

加えて、新卒・キャリア、若手・ベテラン問わず新たな事への挑戦、意見がしやすいフラットな社風でもあり、「顧客の課題解決」に向け存分に裁量を活かしていただくことのできる環境である、と自負しています。

●働き方：安心して長く働くことが出来る環境

国内最大級のSlerグループという強固な基盤と安定感はもとより、働き方についても旧来から充実していた休暇制度に加え、コアタイムの設定を廃した「スーパーフレックスタイム制」の導入などを進めています。リモートワークに関しては、各事業部門や職場の役割、担当のお客さまの業態などに合わせ、各部門により適した方法を選択して運用しています。（部門ごとに実施率が異なりますので、ご確認ください）

また自由に選べる豊富な研修メニューも多数存在し、教育体制の強化を進め、社員各々の中長期的なキャリア形成についても会社としてバックアップしていく体制を検討・整備しています。

有給休暇取得目標（2021年度：年間17日）といったWLB向上のためのを設定し、生産性・効率性を重視しつつ、ライフイベントやプライベート時間も充実を図るべく取り組んでおり、安心して長く働く事ができる環境づくりを進めています。

---業務内容(プロジェクト概要)---

金融システムの顧客担当営業をお任せします。

【プロジェクト例】

- Swift、日銀等を中心とした決済インフラ(対外接続システム)の開発
- 決済とは切り離せない、AML(制裁リストとの突合システム)の開発

※詳細は面談時にお伝えします。

Required Skills

必須条件：

- 法人向けの営業経験（4年以上）
- リーダーもしくはマネジメント経験（3～5名程度の規模）
- IT業界での営業経験（ITソリューション提案経験）

Company Description