

【金融事業部】アカウントセールス（13305）

Job Information

Recruiter
United World Inc

Job ID
1549912

Industry
Communication

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards

Salary
10 million yen ~ 14 million yen

Refreshed
November 11th, 2026 04:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 6 years

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
None

Minimum Japanese Level
Native Level

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

【仕事についての詳細】
IT予算数百億円規模の大手金融機関をはじめとする金融業界のお客様に対し、初期接点の創出からアプローチ、アカウントプランの策定、各種ソリューションの提案、そしてプロジェクト完遂までを担い、良好な関係を構築していただきます。
金融機関へのネットワークをさらに拡大し、SHIFTが目指す売上高3,000億円達成に向けて、事業の成長を牽引する重要な役割を担うポジションです。

【具体的な仕事内容】
売上責任者として、金融業界のお客様に対するアカウントプラン策定とソリューション営業をおこなっていただきます。
・お客様の課題や要望のヒアリング
・Sグループがもつサービス全般の提案活動
・契約内容の調整および交渉、契約締結業務
・他部署、グループ会社と連携したプロジェクト体制の構築
・プロジェクト完遂までのお客様との良好な関係づくり

※金融業界…
銀行、保険、証券、クレジット決済、リースなど

【募集背景】

「新しい価値の概念を追求し、誠実に世の中に価値を提供する」という企業理念のもと、ソフトウェア開発のラストワンマイルをも担うテスト市場に目を向け、事業を展開をしてまいりました。
現在は従来のソフトウェアテスト・品質保証の領域だけでなく、さまざまなソリューションを用いてお客様が抱える課題の解決、DXの推進を支援できるようになりました。
特に金融業界は現在、従来の金融サービスとFinTechがもたらす新しいサービスが融合する時代に突入しています。この変化の中で、金融機関はオンライン化・システム化対応に関する課題を抱え、安定したシステム稼働とスピーディなビジネス変革が求められています。
「金融業務の知見」と「金融ITテクノロジー」を活かし、品質保証という強みをもって金融機関の課題解決を支援しています。
事業を大幅に加速させるためには、強力な営業力が必要です。金融事業領域の拡大に一緒に取り組んでいただけませんか。

【魅力】
お客様の本質的な課題をキャッチし、お客様のビジネス拡大を支援するきっかけをつくることができるやりがいの大きい仕事
日本を代表する企業のトップ層とリレーションを築き、億単位の契約をとるなど、多くの経験を積むことができる
70歳まで働くことができ、役職定年もないため、長期的なキャリア形成が可能
絶対評価制のため、年齢・社歴に関わらず行動量と成果がきちんと給与として還元され、スピード感をもって成長できる

【配属部署】
事業本部　金融事業部

【福利厚生】
・産前産後、育児、介護休業制度
・各種社会保険完備
・通勤手当
・選択制確定拠出年金制度
・スキルアップ応援（資格取得支援）制度
・領域別勉強会（アジャイル、生成AI、プロジェクトマネジメント、テスト技法、開発手法、営業、自動化、人事など）
・社内公募制度
・提携保育園制度
・株式付与ESOP信託制度
・健康保険組合（東京都情報サービス産業健康保険組合）提携施設利用可能
・自転車通勤制度
・部活動
・各種社内イベント（社員総会・アワード）など

Required Skills

【必須】
・SI企業、コンサルティングファームにて、金融業界のお客様への提案経験（5年以上）
・金融業界のシステム開発やIT投資に関する豊富な業界知見

【歓迎】
・特定企業へのコネクションをおもちの方

【求める人物像】
・同社の事業内容、ビジョンに共感できる方
・向上心と意欲、責任感をもって主体的に仕事に取り組むことができる方
・素直に物事を受け入れることができる方
・楽しく仕事をする姿勢をもっている方

Company Description