



【Solutions Sales】ITコンサルやSlerでの経験歓迎！提案型営業で顧客の課題を解決◆多国籍メンバー活躍中

国際色豊かな職場で英語力を活かせる！フルフレックス×リモート自由、柔軟な働き方◎

## Job Information

### Hiring Company

[LiNKX Inc.](#)

### Job ID

1554917

### Industry

System Integration

### Non-Japanese Ratio

About half Japanese

### Job Type

Permanent Full-time

### Location

Tokyo - 23 Wards, Minato-ku

### Train Description

Hibiya Line, Toranomom Hills Station

### Salary

6 million yen ~ 8 million yen

### Holidays

完全週休二日制 土曜 日曜 祝日

### Refreshed

April 14th, 2026 04:00

## General Requirements

### Minimum Experience Level

Over 3 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

### <この求人の魅力>

- FinTech領域での課題解決型ソリューション提案を推進
- 最先端業界×スタートアップの成長期における事業拡大に直接貢献
- ソリューション提案型の営業経験や、ITコンサル・Slerでの経験が活かせる

- ・フルフレックス・ハイブリッド勤務、社内コミュニケーションで英語使用

#### 【職務内容】

事業拡大に伴い、FinTech領域のソリューションセールスを募集しています。  
以下の業務を担当頂きます。

- ・既存クライアントに対するアップセル・クロスセルの提案および実行
- ・顧客課題の深堀りと新機能や新たな提案による価値最大化の推進
- ・利用状況や効果データをもとにした改善提案と追加導入の提案
- ・顧客のペインと課題を収集し（As-Is 分析）、社内ステークホルダーと協力して解決策を考え、顧客へ提案（To-Be 設計）
- ・顧客との信頼関係を構築・維持し、拡大機会を推進
- ・効果的な顧客管理、及び営業プロセス運用のベストプラクティスの設計開発、導入

#### この仕事で得られるもの

- ・高付加価値な提案型営業スキル（プロダクトを深く理解し、課題に合わせた拡張提案）
- ・スタートアップならではの戦略的・構造的セールス経験（単なる営業でなく、事業づくりの一部）
- ・顧客との長期的リレーション構築力とデータドリブンな提案力
- ・法人営業およびコンサルティング業務における全般的な業務経験
- ・成長業界の1つであるFinTech領域における最先端技術・ビジネスモデルの知見
- ・トップマネジメント層と共に歩むことで得られる事業運営の経験
- ・スタートアップ成長期、事業拡大に主体的に関与し、ともに成長できる経験
- ・FinTechの事業開発や、金融システムの設計・開発・PM等、経験豊富な各種メンバとの協業

#### 年収

600万円～800万円

年収には月45時間分の固定残業代を含む

#### 勤務地

東京都港区虎ノ門4-1-40江戸見坂森ビル8F

#### 出社頻度：

※入社から1週間：毎日出社

※入社から2週間～4週間：少なくとも週に1回出社

※入社から4週目以降：ハイブリッド（プロジェクトに委ねる）

#### 勤務時間

フルフレックス制度（コアタイムなし）

#### 休日休暇

- ・完全週休二日制
- ・土曜 日曜 祝日
- ・夏期休暇（3日）
- ・年末年始休暇
- ・その他（傷病有給休暇5日）
- ・育児・介護休暇
- ・結婚休暇、出産休暇
- ・有給休暇：入社半年経過時点10日 有給消化率：72%

#### 手当/福利厚生

- ・通勤費（勤務先までの往復通勤費を支給）
- ・健康保険、厚生年金、雇用保険、労災保険
- ・出産・育児支援制度、資格取得支援制度
- ・本の購入サポート、最適なデバイスの貸与

## Required Skills

#### 応募資格（必須）

- ・法人営業経験（2年以上）
- ・提案型の営業スタイルで顧客の課題に応じたソリューション提供の経験
- ・顧客との長期的な関係構築に興味・関心がある方
- ・スクラム開発などの経験や基本構造に理解がある方⇨エンジニアとしての開発経験
- ・社内外との優れたコミュニケーションスキル
- ・日常会話レベルの英語力（社内のメンバーとコミュニケーションが取れるレベル）

#### 応募資格（歓迎）

- ・ITコンサルティングファーム・Sier企業での勤務経験
- ・新規事業開発やアライアンス活動等、事業推進・開拓を行った経験
- ・金融業界に関する知見
- ・法人営業担当として、顧客のニーズを理解し、問題解決やビジネス拡大のための提案を実施した経験
- ・セールスサイクルを最後まで管理し、収益を上げた経験（課題ヒアリング、提案、契約締結、案件開始後の状況管理、請求までの一連の業務経験）

#### 求める人物像

- 優れたコミュニケーション力を持ち、チームワークを大切にする方

**選考プロセス**

1次面接（オンライン）→2次面接（オンライン）→最終面接（弊社オフィスで対面）

---

**Company Description**