



Morgan
McKinley

【外資系金融データベンダー】 営業アシスタントマネージャー | オルタナティブ投資

外資系の金融データベンダーの成長部門の営業に挑戦しませんか？

Job Information

Recruiter

Morgan McKinley

Job ID

1563297

Industry

Bank, Trust Bank

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

Negotiable, based on experience

Refreshed

October 28th, 2025 20:29

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 6 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

外資系の金融データベンダーの成長部門の営業に挑戦しませんか？

高度な金融データソリューションを提案し、新規クライアント獲得を通じて売上成長を牽引します。ダイナミックな環境で優秀なチームと共に、戦略立案にも直接貢献できる魅力的なポジションです。

主な職務内容

- ・ 多様なセグメントの分析、ターゲット地域・市場の見極め
- ・ ネットワーキング、インサイドセールス、地域リーダーシップを活用した新規顧客の発掘・商談化
- ・ 顧客購買行動の分析、顧客の意思決定プロセスに合わせた戦略的セールスプロセスの策定
- ・ 魅力的なビジネスケースの提案（プリセールスエンジニアと連携）
- ・ 顧客ニーズに合ったソリューション提案、長期的な関係構築

Join a global market intelligence leader as an Associate Manager in Alternative Investments Sales. You will drive growth by acquiring new clients and delivering sophisticated data solutions to fast-growing financial sectors. This high-impact role offers the opportunity to collaborate with talented teams and influence key strategies in a dynamic environment.

Key Responsibilities

- Identify and qualify prospects through targeted networking, internal sales resources, regional leadership initiatives, and existing customer relationships.
- Analyse prospect buying behaviour and guide them through a proven sales process to achieve decisions.
- Collaborate with Pre-Sales Engineers to present compelling business cases.
- Align solutions with client needs through multiple professional engagements.
- Build value across target markets and segments to maximise opportunities.

Required Skills

必須条件 経験・資格：

- 新規開拓にフォーカスした営業経験 8年以上
- 複雑な商談管理やクライアント交渉の実績
- タイムマネジメント
- プロジェクト管理能力

ソフトスキル：

- チームプレイヤー
- 成長意欲、向上心
- 自らのビジョンを共有し、周囲を巻き込む力のある方

語学力：

- 日本語：ネイティブレベル
- 英語：中級～ビジネスレベル

歓迎条件

- 金融業界、フィンテック業界での経験があれば尚可

この求人がおすすめの理由

- 新しい領域を担当するため、意欲次第で様々な活躍ができます
- 急成長中の部門で、営業戦略にも関与できます
- スピード感があり、チーム体制で成果を追求する前向きな風土
- 高報酬、インセンティブボーナスあり
- 福利厚生充実
- 在宅勤務OK、残業は最小限
- やりがい、チャレンジを求める方にぴったりのポジションです

Required Skills and Qualifications **Experience:**

- Minimum 8 years' sales experience with a focus on new customer acquisition.
- Strong ability to manage complex sales cycles and client negotiations.
- Excellent time management and project management skills.

Soft Skills:

- Team player with the ability to inspire and influence peers and colleagues.
- Thrives in a fast-growing, collaborative environment.

Language Requirements

- Japanese: Native or business-level proficiency.
- English: Intermediate to business-level proficiency.

Preferred Skills & Qualifications

- Bachelor's degree or equivalent.
- Background in financial services or fintech is advantageous.

Why You'll Love Working Here

- Challenging and rewarding career path in a rapidly expanding division.
- Opportunity to help shape strategy in a fast-paced, results-driven culture.
- Competitive compensation, benefits, and performance-based incentives.
- Flexible work options with minimal overtime.
- Highly collaborative and innovative team environment.

Company Description

Morgan McKinleyは国際的な人材コンサルティング会社として、さまざまな業界・分野をリードする採用企業様と、スペシャリストとしてのスキルを有する人材とを結びつけるお手伝いをしています。1988年の創立以来、Morgan McKinleyの名は、「卓越した質のサービス」「市場知識の豊富さ」「No.1企業であり続けようとする強い意志」、そして何よりも「実績」を体現する会社として知られています。

リクルーティングスペシャリストである弊社コンサルタントまでお気軽にお問い合わせください。