



Morgan
McKinley

【外資系金融データ大手】営業 | 基本給1000万円～経験スキルにより応相談

営業経験7年以上歓迎、先進データアナリティクス×ウェルスマネジメントで挑戦！

Job Information

Recruiter

Morgan McKinley

Job ID

1563379

Industry

Bank, Trust Bank

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

Negotiable, based on experience

Refreshed

October 29th, 2025 20:44

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

世界的に有名な外資系金融データ & アナリティクス企業にて、セールススペシャリストを募集しています。ウェルスマネジメント業界の担当として、CxOとの関係構築や戦略的ソリューション提案に携わります。業界をリードする大手企業でキャリアを築ける、魅力的な機会です。

主な職務内容

- 売上成長戦略の立案・実行
- 営業パイプラインの構築管理
- アカウントマネージャー、インサイドセールス、プリセールス、プロダクト、コンテンツチームとの連携
- 顧客企業のCxOとの信頼関係の構築
- リードナーチャリング（業界トレンドや規制変更をテーマにしたセミナーの企画・開催など）

Join a leading financial data and analytics company as a Sales Specialist, where you will drive revenue growth and shape

solutions that empower the financial services industry. This role offers the chance to collaborate across teams, engage with C-suite executives, and lead innovative initiatives in fintech and wealth management.

Key Responsibilities

- Proactively develop and execute sales strategies to drive revenue growth
- Build and manage strong sales pipelines for accurate forecasts and execution
- Lead cross-functional collaboration with Account Managers, Inside Sales, Presales, Product, and Content teams
- Establish and maintain positive relationships with C-suite customers
- Nurture leads by hosting seminars on industry trends and regulatory changes

Required Skills

必須条件経験・資格：

- データソリューション・プロバイダーや類似業界での営業経験7年以上
- ウェルスマネジメント業界の専門知識
- 営業戦略の立案・推進能力
- 問題解決力（顧客のニーズを的確に捉え、状況に応じたクリエイティブな提案を行えること）

ソフトスキル：

- 問題解決力（顧客のニーズを的確に捉え、状況に応じたクリエイティブな提案を行えること）
- チームワーク

語学力：

- 日本語：ネイティブレベル
- 英語：ビジネスレベル

歓迎条件

- 金融データ・アナリティクスソリューションに関する知識があれば尚可
- エグゼクティブ層との折衝経験

この求人がおすすめ理由

- データアナリティクス×ウェルスマネジメント領域での先進的ソリューションをリード
- 多様で魅力的なチーム
- 顧客のCxOや経営陣、意思決定者と直接やりとりをするダイナミックな仕事
- リモートワーク・副業可・残業少なめの柔軟な働き方ができます
- グローバル企業でキャリアを加速！

Required Skills and QualificationsExperience:

- 7+ years in solution sales, preferably in data solutions providers or financial services
- In-depth knowledge of the wealth management industry
- Familiarity with financial data and analytics solutions is a plus
- Strong ability to plan and execute sales strategies
- Creative problem-solving mindset

Soft Skills:

- Excellent communication, leadership, and relationship-building abilities

Language Requirements

- Japanese: Native level
- English: Business level

Preferred Skills & Qualifications

- Bachelor's degree or higher
- Prior experience engaging with executive-level clients
- Proven track record in fintech or financial solutions sales

Why You'll Love Working Here

- Diverse and inclusive environment
- Opportunity to work directly with C-suite clients
- Lead innovative solutions in wealth management
- Career growth and professional development in a global firm
- Flexible work style with remote options and minimal overtime

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。