



Morgan
McKinley

【外資系金融リスクソリューション】アカウントマネージャー（日&韓） | 金融・リスク未経験でもOK

世界的に信頼されるリスクソリューション企業で国際的キャリア形成を目指しませんか

Job Information

Recruiter

Morgan McKinley

Job ID

1563932

Industry

Bank, Trust Bank

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

Negotiable, based on experience

Refreshed

November 13th, 2025 05:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Entry Level

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

世界的に信頼されるリスクソリューション企業にて、日本および韓国市場を担当するアカウントマネージャーを募集しています。

クライアントとの強固なリレーション構築を通じてクロスセル、アップセル、更新契約を推進し、ビジネス成長を支援。セールスおよびプロダクトチームと協働しながら、顧客満足度と継続利用率を高める戦略的役割を担うポジションです。

主な業務内容

- 顧客ニーズの把握、ニーズを先読みしたガイダンスやサポートの提供、顧客との信頼関係の構築
- 利用促進と継続率向上につながるようなカスタマーサクセス戦略の策定・実行
- 営業やプロダクトチームとの連携（シームレスなオンボーディングの実現、顧客満足度向上のための取り組みなど）
- 既存顧客へのクロスセルおよびアップセル機会の特定

- 顧客フィードバックの収集、プロダクト開発チームへのフィードバック、顧客体験向上のための改善提案など

Join a **leading global risk solutions company** as an Account Manager for Japan and Korea. In this role, you will partner with clients to deliver innovative solutions, strengthen customer relationships, and drive business growth. You will collaborate with sales and product teams, focusing on **cross-sell, upsell, and renewals** to support client success across multiple markets.

Key Responsibilities

- Build strong client relationships by understanding needs and providing proactive support
- Develop and implement customer success strategies to increase adoption and retention
- Collaborate with sales and product teams for seamless onboarding and satisfaction
- Identify opportunities to upsell and cross-sell solutions to existing clients
- Gather customer feedback to inform product development and improve experience

Required Skills

必須条件経験・スキル：

- アカウントマネジメント、または顧客対応業務における実績
- 顧客と長期的な信頼関係を築ける対人スキル
- 顧客ニーズを理解し、適切な提案ができる戦略的思考能力、課題解決力
- SaaSやテクノロジー製品の知識
- CRMソフトウェアを使いこなせること

ソフトスキル：

- 優れたコミュニケーション、プレゼンテーションスキル
- 顧客満足や継続利用率の向上など、成果を追求する姿勢

語学力：

- 日本語：ビジネスレベル以上
- 韓国語：ビジネスレベル以上
- 英語：できれば尚可

歓迎条件

- 金融業界経験があれば尚可
- 金融関連のリスクに関する知識
- 日韓+英語のトリリンガル歓迎

この求人のおすすめの理由

- リスクソリューションの業界大手で、専門性の高い製品やサービスについて一から学べます
- クライアントパートナーリングを重視する営業組織で、顧客成功に直結するソリューションを扱えます
- 日本・韓国を含む複数市場に携わることができます
- 残業少なめ・カジュアルで働きやすい勤務環境です

Required Skills and QualificationsExperience:

- 3+ years in account management or client relationship roles
- Proven ability to build and maintain lasting customer partnerships
- Excellent communication, presentation, and problem-solving skills
- Strategic thinking with a results-driven mindset to meet customer retention goals
- Knowledge of SaaS or technology products
- Proficiency with CRM software and customer management tools

Language Requirements

- Japanese: Native level
- English: Business level

Preferred Skills & Qualifications

- Experience in sales or account management across regional or multinational clients
- Understanding of financial services, risk solutions, or fintech sectors

Why You'll Love Working Here

- Join an **industry-leading sales organization** with a strong market presence
- Partner with clients to solve complex risk and business challenges
- Work with innovative solutions that directly impact customer success
- Collaborate across multiple regional markets, including Korea
- Enjoy a supportive team culture with minimal overtime and casual dress

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。