

【大手外銀】法人クレジットカード営業 | 年収1700万~応相談

イノベーションが続く決済領域で経験の幅を拡げませんか?

Job Information

Recruiter

Morgan McKinley

Job ID

1564786

Industry

Bank, Trust Bank

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

Negotiable, based on experience

Refreshed

December 7th, 2025 00:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 10 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Fluent

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

日本でも安定したプレゼンスを誇る外銀大手にて、法人決済ソリューションを担当していただきます。

日本の大企業に対し、法人カード、キャッシュマネジメント、T&E(出張・経費管理)、eコマース決済を中心としたソ リューションを提案。グローバルチームとも協働しながら、イノベーションが続く決済ビジネスでご活躍頂きます。

主な職務内容

- 大手法人・多国籍企業向けクレジットカード/決済ソリューションの営業戦略の立案実行
- 顧客企業(財務・経理・購買部門等)とのリレーションシップマネジメント
- オリジネーション、エクセキューション、ポートフォリオ拡大など営業活動全般統合型ペイメントソリューションの提供(プロダクト、リスク、カバレッジチームと連携)
- 市場分析、インサイトや戦略的提言の提供
- 業界イベント等への参加を通じて自社のプレゼンス向上に努め、決済分野のイノベーションを推進すること

• ガバナンス、コンプライアンス、リスク管理の徹底

Join a leading global bank as a Commercial Credit Card Sales Specialist to lead the origination, sales strategy, and growth of corporate card and payment solutions in Japan. This senior front-office role focuses on driving revenue across corporate payments, T&E (Travel & Entertainment), and eCommerce segments, working closely with both multinational and large Japanese clients. You will play a key role in expanding the bank's payment solutions franchise through innovation, client engagement, and cross-functional collaboration.

Key Responsibilities

- Lead origination and sales strategy for commercial card and payment solutions targeting large corporates and multinationals.
- Develop and maintain strong client relationships across finance, treasury, and procurement departments.
- Drive revenue growth through proactive deal origination, execution, and portfolio management .
- Collaborate with internal stakeholders across product, coverage, and risk teams to deliver integrated payment solutions.
- Provide market insights and strategic input to enhance the commercial card business in Japan.
- Represent the bank at industry events and client meetings, promoting innovation and digital transformation in payments.
- Ensure adherence to governance, compliance, and risk control standards.

Required Skills

必須条件 経験·資格:

- 法人営業、トランザクションバンキング、またはペイメント分野での10年以上の経験
- 大手法人案件のオリジネーション、営業、戦略的アカウントマネジメントの実績
- 法人決済、T&E、eコマースエコシステムの専門知識
- 他部署と連携してソリューションを提案した経験

ソフトスキル:

- エネルギッシュな方
- ビジネス成果を追求する姿勢
- チームワーク
- 責任感、オーナーシップ意識
- ストレス耐性

語学力:

- 日本語:ネイティブレベル(顧客折衝・ドキュメント対応に必須)
- 英語:ビジネスレベル (グローバルチームとの連携に必要)

歓迎条件

- クロスボーダー決済ソリューションの営業経験
- デジタルイノベーション・ペイメントテクノロジーの知識
- 大企業との人脈・ネットワーク

Required Skills and Qualifications Experience:

- Minimum 10 years of corporate or transaction banking experience, preferably in payments or commercial cards.
- Proven success in sales origination and strategic account management with large Japanese corporates.

Technical Expertise:

- Deep understanding of corporate payment ecosystems, including T&E and eCommerce.
- Experience collaborating across regional and product teams in a global banking environment.

Soft Skills:

- Strong presentation, negotiation, and client engagement skills.
- Strategic thinker with analytical and commercial acumen.
- Highly motivated, adaptable, and results-oriented team player.

Language Requirements

- Japanese: Native-level proficiency (required for client engagement and documentation).
- English: Fluent, business-level proficiency (for global coordination).

Preferred Skills & Qualifications

- Experience managing cross-border or regional payment solutions
- Knowledge of digital innovation and transformation within transaction banking.
- Established network across corporate payment and procurement sectors.

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。