



**Morgan
McKinley**

【外資系金融データ大手】バイサイド営業 | 年収2500万円~

市場をリードするデータインサイトを提供するグローバル大手です。

Job Information

Recruiter

[Morgan McKinley](#)

Job ID

1571419

Industry

Bank, Trust Bank

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

Negotiable, based on experience

Refreshed

January 7th, 2026 20:17

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 10 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

世界の金融機関に金融インテリジェンスとデータテクノロジーを提供する外資系企業にて、バイサイド向けのビジネスデベロップメント担当を募集しています。

銀行、保険、資産運用会社などのクライアントに対し、課題を把握しながら新規ビジネスを創出し、売上成長を牽引する重要なポジションです。金融業界の意思決定に影響を与えるデータソリューションの提案を通じて、大きなインパクトを与えることができます。

主な職務内容

- 銀行・保険・アセットマネジメント企業向けの営業
- 営業目標を達成し、強固なパイプラインを構築
- アウトバウンド営業、メールアプローチ、マーケティング連携によるリード創出
- クライアント課題のヒアリング

- カスタマイズされた金融データソリューションの提案
- クライアントへの説明、プレゼン（プラットフォーム機能や、クライアントワークフローへの組み込み事例など）
- 金融業界や関連規制の動向、経済全般や競合の動きの把握
- 技術面・製品面の問い合わせ対応、クライアントリレーションシップの強化
- 契約作成から受注処理、プロダクト・法務・財務部門との調整まで、ディール全体のマネジメント

Join a global leader in financial intelligence and data technology, supporting decision-making across banking, insurance, and investment management sectors. As a Business Development Representative, you will drive new business growth by identifying market opportunities, engaging financial institutions, and presenting high-value data solutions. This role offers significant revenue impact, exposure to senior stakeholders, and opportunities to collaborate with expert sales, product, and analytics teams.

Key Responsibilities

- Achieve and exceed annual sales targets while building a strong pipeline across banks, insurers, and asset managers
- Generate qualified leads through outbound prospecting, targeted outreach, and collaboration with marketing and relationship managers
- Conduct discovery meetings to understand client pain points and propose customised financial intelligence solutions
- Demonstrate platform capabilities and explain how tools integrate into client workflows
- Track industry trends, regulatory changes, and competitive developments influencing financial institutions
- Build trust-based relationships and ensure client satisfaction through responsive support
- Manage the entire deal cycle including contracts, order processing, and coordination with Product, Legal, and Finance teams

Required Skills

必須条件経験・資格：

- 学士号または同等資格
- 投資銀行、プライベートエクイティ、資産運用、金融データ企業などのいずれかでの実務経験5年以上
- 新規開拓や、営業目標を達成してきた実績
- 金融機関・資本市場に関する深い理解

ソフトスキル：

- 意欲的・主体的に成果を追求する姿勢
- 優れたコミュニケーション力・プレゼン力・交渉力
- 他部署・グローバルチームと協働できるチームワークスキル

語学力：

- 日本語：ネイティブ
- 英語：ビジネスレベル

歓迎条件

- 金融データ・SaaS・ワークフローツールの営業経験
- バイサイド、セルサイドへの営業・コンサル経験

この求人がおすすめの理由

- 売上に直接貢献するフロントオフィス・ポジション
- メガバンクから資産運用会社まで、多くの一流金融機関と仕事ができます
- ソリューションを提案していく、コンサルティング型の営業スタイル
- 日本の金融業界で強力なネットワークを構築・拡大できる環境
- 経験豊富な営業・RM・プロダクトチームと協働
- パイプライン管理のための高度なCRMや営業インフラが整っています
- 市場をリードするデータインサイトを活用し、クライアントの意思決定を支援するやりがい
- 基本給2500万円（～応相談）、+ボーナスの高報酬案件

Required Skills and Qualifications Experience:

- Bachelor's degree or equivalent
- 5+ years in client-facing or analytical roles within investment banking, private equity, asset management, or financial data firms
- Proven success in quota-carrying sales positions with a hunter-oriented approach
- Strong understanding of financial institutions and capital markets

Soft Skills:

- Results-driven mindset with entrepreneurial energy
- Excellent communication, presentation, and negotiation abilities
- Collaborative team player effective across departments and global teams

Language Requirements:

- Japanese: Native
- English: Business level

Preferred Skills & Qualifications

- Experience selling financial data, SaaS platforms, or workflow tools to buy-side or sell-side institutions

Why You'll Love Working Here

- High-impact, quota-carrying role with strong earning potential
- Sell an industry-leading financial data platform used by major banks and asset managers
- Opportunity to leverage or grow a strong network within Japan's financial sector
- Work alongside experienced Sales, Relationship Management, and Product teams
- Access to advanced CRM tools and robust sales infrastructure
- Join a division known for exceptional market insights supporting strategic decision-making

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。