保険営業統括責任者 / Senior Sales Lead - Insurance

Bilingual × Hybrid Agility × Competitive

Job Information

Recruiter
ReachExt K.K.

Job ID
1579477

Industry
Software

Company Type
Small/Medium Company (300 employees or less) - International Company

Non-Japanese Ratio
Majority Non-Japanese

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards

Salary
10 million yen ~ Negotiable, based on experience

Refreshed
November 15th, 2026 07:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 6 years

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Business Level

Minimum Japanese Level
Fluent Level

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

当社のクライアントにとって、イノベーションはあらゆる活動の礎です。俊敏性、革新性、そして大規模な実行力を提供するために設立された同社は、高度なテクノロジーと深い業界知識を通じて、保険プロバイダーの業務変革を支援しています。
保険部門のセールスリードとして、顧客のニーズと最先端の保険ソリューションを結びつけ、このビジョンを具現化する重要な役割を担っていただきます。
エンタープライズ・ソフトウェアにおける豊かな実績と、進化し続ける保険業界のニーズへの鋭い洞察力を武器に、クライアントがスピード、拡張性、コスト効率を達成できるよう支援します。クラウドとビジネスイノベーションに基づいて構築された包括的なデジタルプラットフォームは、契約管理から支払、アンダーライティング（引き受け）に至るまで、保険業務の全工程をエンドツーエンドでサポートします。

グローバルに拡大を続けるスピード感のある環境において、セールスリードは成長の鍵を握る存在です。戦略的な関係構築や新規案件の開拓を通じて、保険テクノロジーの未来を形作っていきます。

保険部門のセールスリードとして、主要な保険プロバイダーに対する戦略的なクライアント・エンゲージメントの推進、およびソリューション導入の加速において中心的な役割を担っていただきます。生命保険、医療保険、損害保険における深い業界知見を活かし、営業・製品・デリバリーの各チームと緊密に連携しながら、顧客に最適化されたソリューション戦略の策定、新規収益源の開拓、そして卓越したカスタマーアウトカム（顧客成果）の実現をリードします。

主な職務内容（Key Responsibilities）

- **戦略的関係の構築・維持**: 保険会社および業界パートナーとの戦略的な関係を構築し、長期的な信頼を育む。
- **ビジネス機会の創出**: 保険ソリューション・ポートフォリオに沿った新規ビジネスチャンスを特定し、積極的に追求する。
- **部門横断的な連携**: クロスファンクショナルなチームと協力し、顧客の課題に合わせたカスタマイズ済みのソリューション提案を策定・プレゼンする。
- **セールス・エンゲージメントの主導**: プレゼンテーション、ワークショップ、エグゼクティブ向けブリーフィングなど、影響力の高い営業活動をリードする。
- **導入への円滑な引き継ぎ**: 営業から実装フェーズへのスムーズなハンドオーバーを確実に行い、高い顧客満足度を維持する。

Requirements

As a Sales Lead in Insurance, you will play a pivotal role in driving strategic client engagement and accelerating solution adoption across leading insurance providers. Drawing on deep industry expertise in life, health, and general insurance, you will collaborate closely with sales, product, and delivery teams to craft tailored solution strategies, unlock new revenue streams, and deliver exceptional customer outcomes.

Key Responsibilities

- **Strategic Relationship Management:** Build and nurture long-term strategic relationships with insurance companies and industry partners.
- **Business Development:** Identify and pursue new business opportunities aligned with our insurance portfolio to drive growth.
- **Cross-functional Collaboration:** Partner with internal product and delivery teams to develop and present customized solution proposals that address specific client pain points.
- **Sales Leadership:** Lead high-impact sales engagements, including executive-level presentations, workshops, and strategic briefings.
- **Client Success & Delivery:** Ensure a seamless handover from the sales phase to implementation, maintaining the highest levels of client satisfaction throughout the lifecycle.

Required Skills

- **実務経験**: 保険業界、保険ソリューション、または類似のエンタープライズ・プラットフォームにおける8年以上の経験。
- **実績**: 保険分野におけるエンタープライズ営業、戦略的アカウントマネジメント、またはソリューションコンサルティングでの確かな実績。
- **業界知識**: 保険業界のトレンド、規制上の課題、およびデジタルトランスフォーメーション（DX）の推進要因に関する深い理解。
- **ビジネス・アキュメン**: 優れた商務的洞察力を持ち、顧客ニーズを拡張可能なソリューション機会へと具現化できる能力。
- **スキル**: 卓越したコミュニケーション能力、交渉力、およびステークホルダー・マネジメント能力。
- **自律性**: リモートワークやハイブリッドワークの環境において、自律的に業務を遂行できる。

Qualifications

- **Industry Experience:** Minimum 8 years of experience within the insurance industry, insurance-specific solutions, or similar enterprise-grade platforms.
- **Proven Track Record:** Demonstrated success in enterprise sales, strategic account management, or solution consulting specifically within the insurance sector.
- **Domain Expertise:** Deep understanding of insurance industry trends, regulatory frameworks, and key drivers of digital transformation.
- **Commercial Acumen:** Strong ability to translate complex client needs into scalable, value-driven solution opportunities.
- **Communication & Influence:** Excellent negotiation and stakeholder management skills, with the ability to engage effectively at the C-suite level.
- **Self-Driven:** Comfortable operating independently and maintaining high productivity in a remote or hybrid work environment.

Company Description