セールスリード - 保険 / Sales Lead - Insurance

Bilingual × Hybrid Agility × Competitive

Job Information

Recruiter
ReachExt K.K.

Hiring Company
German Global Company

Job ID
1579481

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 29th, 2026 01:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 3 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

業界経験: 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年以上の実務経験。
販売・コンサル実績: 保険分野におけるエンタープライズ営業（法人営業）、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。
専門知識: 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。

ビジネススキル: 優れた商務的洞察力（コマーシャル・アキュメン）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変換できる能力。
対人能力: 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。
働き方への適応: 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高い自己管理能力。

Minimum 8 years of experience in the insurance industry, insurance solutions, or similar enterprise platforms

Proven track record in enterprise sales, strategic account management, or solution consulting within insurance

Deep understanding of insurance industry trends, regulatory challenges, and digital transformation drivers

Strong commercial acumen and ability to translate client needs into scalable solution opportunities

Excellent communication, negotiation, and stakeholder management skills

Comfortable operating independently in a remote or hybrid work environment

Required Skills

業界経験: 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年以上の実務経験。
販売・コンサル実績: 保険分野におけるエンタープライズ営業（法人営業）、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。
専門知識: 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。
ビジネススキル: 優れた商務的洞察力（コマーシャル・アキュメン）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変換できる能力。
対人能力: 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。
働き方への適応: 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高い自己管理能力。

Minimum 8 years of experience in the insurance industry, insurance solutions, or similar enterprise platforms

Proven track record in enterprise sales, strategic account management, or solution consulting within insurance

Deep understanding of insurance industry trends, regulatory challenges, and digital transformation drivers

Strong commercial acumen and ability to translate client needs into scalable solution opportunities

Excellent communication, negotiation, and stakeholder management skills

Comfortable operating independently in a remote or hybrid work environment

Company Description