



【幹部候補】 デジタルアセット事業責任者 / Japan Commercial Director

急成長Web3領域で日本市場をリード

Job Information

Recruiter

Advisory Group K.K.

Job ID

1579560

Industry

Investment Banking

Company Type

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

Non-Japanese Ratio

Majority Japanese

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

12 million yen ~ 20 million yen

Salary Bonuses

Bonuses included in indicated salary.

Refreshed

March 6th, 2026 03:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 6 years

Career Level

Executive

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

日本におけるデジタル資産事業の成長戦略を担う最上位ポジション

仕事内容

規制準拠型デジタル資産プラットフォームの日本事業において、売上拡大、事業戦略立案、組織構築を統括いただきます。

法人投資家向け取引、相対取引、適格個人投資家向けビジネスを横断し、日本市場での事業成長をリードしていただく役割です。

主な業務内容

1. 事業戦略の立案と経営推進

- 日本市場における中長期成長戦略の策定
- 収益拡大に向けた実行計画の構築
- 売上目標および主要指標の設定と管理
- 市場分析および競合戦略の高度化

2. 法人営業および事業開発

- 銀行、証券会社、運用会社、ヘッジファンド、事業会社等の開拓
- 大口取引および相対取引ビジネスの拡大
- 営業組織の立ち上げおよびマネジメント
- 大口顧客向け取引・保管・金融商品の提案

3. 販売チャネルおよび提携戦略の構築

- 金融仲介業者や資産管理プラットフォームとの連携
- 流動性提供会社やテクノロジー企業との提携推進
- 収益分配モデルおよび提携契約の設計・交渉
- グループ海外拠点との連携強化

4. 規制対応および外部関係構築

- 規制当局および業界団体との関係構築
- ライセンス要件に沿った事業運営の徹底
- 規制動向の把握と戦略調整
- 社内統制およびガバナンス体制の強化

Lead and scale the Japan business of a regulated digital asset platform

Position Overview

The Japan Commercial Director will drive overall revenue growth, institutional client strategy, and market expansion in Japan. This role leads go-to-market execution across Institutional, OTC, and eligible Retail segments while ensuring strict regulatory alignment.

Key Responsibilities

Commercial Strategy

- Define long-term commercial vision and market positioning
- Drive revenue growth and KPI performance
- Identify new product verticals and expansion opportunities

Business Development

- Acquire and manage institutional clients
- Expand OTC and large-volume trading relationships
- Build and scale a high-performance sales organization

Strategic Partnerships

- Develop multi-channel distribution networks
- Establish partnerships with liquidity, technology, and custody providers
- Negotiate strategic commercial agreements

Regulatory Engagement

- Engage with regulators and industry bodies
- Ensure full compliance with Japanese licensing requirements
- Adapt business strategy to regulatory developments

Required Skills

応募資格

- 日本における金融機関またはデジタル資産関連事業での経営・事業責任者経験
- 法人投資家向け営業および組織構築の実績
- 日本語ネイティブレベル、英語ビジネスレベル
- 規制環境下での事業推進経験

歓迎スキル・人物像

- 暗号資産取引所や金融仲介業での実務経験
- 国内金融機関との強固なネットワーク
- 大口相対取引や金融商品の知見
- 規制当局との折衝経験
- 成長戦略と統制の両立ができるリーダーシップ

Requirements

- Senior leadership experience in regulated financial or digital asset businesses in Japan
- Proven track record in institutional client acquisition and revenue growth
- Native-level Japanese and business-level English
- Strong understanding of regulatory frameworks in Japan

Preferred Qualifications

- Experience in licensed crypto exchanges or digital asset platforms
- Established network within Japanese institutional finance
- Experience scaling regulated businesses
- Strong governance mindset and executive presence

Company Description