

Michael Page

www.michaelpage.co.jp

Sales Representative, Financial Institutions

Sales Representative, FI 18 to 22M

Job Information

Recruiter

Michael Page

Job ID

1583757

Industry

Other (Banking and Financial Services)

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

18 million yen ~ 25 million yen

Refreshed

March 23rd, 2026 17:41

General Requirements

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

No permission to work in Japan required

Job Description

このポジションは、金融サービス業界における営業担当者として、金融機関向けの販売業務を担当します。新規顧客の開拓や既存顧客との関係強化を通じて、ビジネスの成長をサポートします。

Client Details

この企業は、金融サービス業界における信頼できる大手組織で、業界内で高い評価を受けています。グローバルな視点を持ち、専門性を重視したサービスを提供しています。

Description

- 金融機関向けの営業活動を行い、新規顧客を開拓する。
- 既存顧客との関係を維持・強化し、顧客満足度を向上させる。
- 市場動向の分析を行い、営業戦略を立案する。
- 製品やサービスに関する提案を行い、契約締結をサポートする。
- 社内の関連部署と連携し、顧客ニーズに応じたソリューションを提供する。
- 営業目標の達成に向けた計画を策定し、実行する。
- 定期的に報告書を作成し、進捗状況を管理する。
- 業界イベントやセミナーへの参加を通じて、ネットワークを拡大する。

Job Offer

- 給与: 18,000,000円~22,000,000円 (JPY)。
- 香港を拠点としたグローバルな職場環境。
- 長期的なキャリアパスと成長機会。
- 福利厚生は追って詳細を提供予定。

このエキサイティングなポジションに興味がある方は、ぜひご応募ください。詳細についてはお問い合わせください。

To apply online please click the 'Apply' button below. For a confidential discussion about this role please contact Diyana Nakai on +81357337169.

Required Skills

A successful Sales Representative should have:

- 金融サービス業界での知識や関心があること。
- 営業や顧客対応における実績があること。
- 優れたコミュニケーション能力と交渉スキル。
- 目標達成に向けた行動力と意欲。
- チームでの協力を重視しながらも、自主的に行動できる能力。
- 英語でのビジネスコミュニケーションが可能であること。

Company Description

金融機関向けの営業活動を行い、新規顧客を開拓する。
既存顧客との関係を維持・強化し、顧客満足度を向上させる。
市場動向の分析を行い、営業戦略を立案する。
製品やサービスに関する提案を行い、契約締結をサポートする。
社内の関連部署と連携し、顧客ニーズに応じたソリューションを提供する。
営業目標の達成に向けた計画を策定し、実行する。
定期的に報告書を作成し、進捗状況を管理する。
業界イベントやセミナーへの参加を通じて、ネットワークを拡大する。