



急成長中のアセット系メガベンチャー | 経営層向け法人営業 (パートナー開拓・ソリューション提案)

Exclusive job

成果次第で年収2,000万円超。上場を目指す組織のコアメンバー募集。

Job Information

Recruiter

Talent Fit Japan, Inc.

Job ID

1584051

Industry

Other (Banking and Financial Services)

Company Type

Small/Medium Company (300 employees or less)

Non-Japanese Ratio

(Almost) All Japanese

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

4.5 million yen ~ 7 million yen

Hourly Rate

420万~600万 (+インセンティブ無制限)

Work Hours

8:00 ~ 17:00 (休憩1時間)

Holidays

完全週休2日制 (土日)、祝日、夏季休暇、年末年始休暇

Refreshed

July 1st, 2026 01:00

General Requirements

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

None (Amount Used: English Never Used)

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

High-School

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

業務内容

独自の金融ソリューション（トラックのサブリース商材）を通じ、中小企業オーナーの経営課題を解決するコンサルティング営業をお任せします。

- ・ **パートナー（代理店）開拓**：税理士、会計士、保険代理店、IFA等へアプローチし、クライアント紹介の提携ルートを構築。
- ・ **経営層への直接提案**：紹介いただいたオーナーに対し、利益繰延やキャッシュフロー改善のスキームを提案・クロージング。
- ・ **継続的なリレーション構築**：既存顧客の決算期に合わせた再提案や、パートナーへの情報提供。

ポジションの魅力・やりがい

- ・ **圧倒的な報酬体系**：インセンティブに上限はなく、成果がダイレクトに給与に反映されます。20代・30代で年収2,000万円を超えることも十分に可能です。
- ・ 「三方良し」の商材力：節税を望む投資家、資金繰りを改善したい運送会社、そして自社。関わる全員にメリットがある、社会的意義の高いビジネスです。
- ・ **経営者対峙のスキル**：対峙するのは中小企業のオーナーや土業の方々。財務知識や高度な交渉力が磨かれます。

組織・チームについて

資金調達を終え、現在まさに第2創業期とも言える爆発的な成長フェーズにあります。「泥臭く、かつ論理的に」を体現する、プロフェッショナル意識の高いメンバーが集まっています。成果へのコミットメントを重視しつつ、互いのノウハウを共有し高め合う、エネルギー溢れる文化です。

入社後のキャリアパス

組織の急拡大に伴い、早期にマネジメントや事業開発のポジションが生まれています。

- ・ 営業チームのリーダー・マネージャー
- ・ 新規事業開発・プロデュース業務
- ・ 上場準備に伴う社内プロジェクトの推進
- ・ 将来的にはM&A後のPMI（経営統合）への参画など、経営者としてのキャリアも描けます。

Required Skills

■必須スキル（Must）

- ・ 2年以上の営業経験（個人・法人不問）
- ・ 目標（KPI）から逆算して行動を設計できる論理的思考力
- ・ 成果が出るまで粘り強く行動し続けられるタフネスと自走力

■歓迎スキル（Want）

- ・ 銀行、証券、保険、M&A業界での法人営業経験
- ・ 税理士、会計士などの土業や金融機関向けのリレーション営業経験
- ・ 社内MVPやトップセールスの実績をお持ちの方
- ・ ベンチャー企業の立ち上げ・急成長フェーズでの勤務経験

■求める人物像

- ・ 高い目標を掲げ、高年収を勝ち取りたいという意欲のある方
- ・ 上場を目指すスタートアップの環境を楽しめる方
- ・ 素直にフィードバックを受け入れ、即座に改善へ繋げられる方

Company Description