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
November 4th, 2026 04:00

General Requirements

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
None (Amount Used: English Never Used)

Minimum Japanese Level
Native Level

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士業の方々。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、エネルギッシュな文化です。

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、会計士などの士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