



【外資系金融データプロバイダー】インデックス・マーケットデータ営業 (Director) | 年収2000万円以上

Directorとして主要アカウント戦略および営業組織を統括する要職

Job Information

Recruiter

Morgan McKinley

Job ID

1595764

Industry

Bank, Trust Bank

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

Negotiable, based on experience

Refreshed

June 10th, 2026 21:53

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 10 years

Career Level

Mid Career

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

外資系金融データプロバイダーにて、グローバル機関投資家向けインデックスおよびマーケットデータビジネスの成長をリードいただきます。

資産運用会社・ヘッジファンド・投資銀行などに対し、ベンチマークや指数ソリューションを通じて投資意思決定の基盤に関わる提案を行います。

Directorとして主要アカウント戦略および営業組織を統括し、グローバル市場での事業拡大を推進する、高インパクトポジションです。

主な職務内容

- 日本市場における営業戦略を策定・実行し、売上目標および事業成長を推進

- インデックスライセンス、マーケットデータ、金融リサーチサービスの提案営業
- 資産運用会社、投資銀行、証券会社、取引所、ヘッジファンドとの戦略的關係構築
- 契約交渉および商業条件の策定・締結
- 顧客ニーズや市場動向を分析し、最適なソリューションを提案
- 顧客利用状況の分析、コンプライアンスレビュー、契約更新およびアップセル機会の創出
- ジュニアメンバーの育成および営業チームのパフォーマンス向上支援
- 新規顧客開拓および市場シェア拡大施策の推進

A globally established financial solutions organization is seeking a **Sales Director, Index Solutions** to lead business development, client management, and revenue growth across the Japanese market. This senior leadership role offers full ownership of sales strategy for market data, index solutions, and investment research products, serving some of Japan's largest financial institutions.

You will work closely with asset managers, investment banks, exchanges, hedge funds, and proprietary trading firms, helping clients leverage innovative data and analytics solutions to support investment decisions and portfolio growth. This is an exceptional opportunity for an experienced financial services sales professional to shape commercial strategy and drive long-term business expansion in Japan.

Key Responsibilities

- Develop and execute strategic sales plans to expand market share and achieve annual revenue targets across Japan.
- Drive licensing, index data sales, and commercial growth initiatives with institutional financial clients.
- Build and maintain senior-level relationships with asset managers, investment banks, exchanges, hedge funds, and proprietary trading firms.
- Lead complex contract negotiations and establish commercial agreements in line with Japanese regulatory requirements.
- Position innovative index, market data, and research solutions to address evolving client needs and investment objectives.
- Monitor client engagement, conduct compliance reviews, and identify opportunities for account expansion and retention.
- Mentor and develop junior team members while fostering a collaborative and high-performance culture.
- Identify and pursue new business opportunities across the Japanese financial services sector.

Required Skills

必須条件 経験・資格：

- 金融機関向け営業、マーケットデータ営業、インデックス営業、投資商品営業などの営業経験10年以上
- マネージャーやリーダーとして、チームの売上拡大・主要KPIを牽引した実績
- 日本国内のアセットマネジメント会社、投資銀行、証券会社、ヘッジファンド、取引所などとの強固なネットワーク

ソフトスキル：

- 日本企業特有の意思決定プロセス（合意形成重視・長期的な関係構築志向）を理解し、文化的背景を踏まえて円滑にリレーションを構築できること
- 複雑かつ多層的な組織において、シニアステークホルダーと信頼関係を構築し、戦略的かつコンサルティブに提案・折衝ができること
- メンターとしてチームをリードし、模範を示しながら協働的かつ高い成果を生み出す組織文化を醸成できること

語学力：

- 日本語：ネイティブレベル
- 英語：ビジネスレベル以上

歓迎条件

- CFA、または同等の金融関連資格
- 知的財産ライセンス契約や複雑な商業契約の交渉経験
- ETF、投資信託、SMA（ラップ口座）など日本の投資商品に関する知識
- インデックス、ベンチマーク、金融データ、投資リサーチ商材の営業経験

この求人がおすすめの理由

- 世界的なブランドバリューを持つ外資系企業のディレクター職です
- 日本市場において裁量をもって活躍できます
- 経営戦略や事業成長に直接貢献するやりがい
- リモートワークやフレックスタイムを活用し、ライフスタイルに合わせて働けます
- 国際色豊かなチームです
- 長期的なキャリア成長機会あり

Required Skills and Qualifications **Experience:**

- 10+ years of experience in market data sales, index solutions sales, investment products sales, institutional sales, or financial services business development.
- Proven track record of revenue generation and client relationship management within the Japanese financial services industry.
- Leadership experience with demonstrated success managing, coaching, and developing teams.
- Established network of relationships across Japanese asset managers, investment banks, exchanges, hedge funds, or other institutional investors.
- Experience negotiating commercial agreements and managing strategic client partnerships.

Soft Skills:

- Strong relationship-building skills with a deep understanding of Japanese business culture and stakeholder management.

- Strategic and consultative sales approach with the ability to influence senior decision-makers.
- Excellent communication, presentation, and negotiation skills.
- Strong leadership capabilities with a collaborative and team-oriented mindset.
- Commercially driven with the ability to balance strategic planning and hands-on execution.

Language Requirements:

- Japanese: Native level fluency.
- English: Business level proficiency.

Preferred Skills & Qualifications

- CFA (Chartered Financial Analyst) or equivalent investment management qualification.
- Experience in intellectual property licensing and complex commercial contract negotiations.
- Knowledge of Japanese investment products including ETFs, mutual funds, and Separately Managed Accounts (SMAs).
- Experience selling financial indices, benchmark solutions, market intelligence, or investment research products.

Why You'll Love Working Here

- Senior leadership role with full ownership of the Japanese market.
- Direct influence over commercial strategy, revenue growth, and business expansion initiatives.
- Opportunity to work with leading asset managers, investment banks, and institutional investors.
- Flexible working environment with remote work options and flex-time arrangements.
- Collaborative international culture with strong career growth opportunities.
- Exposure to innovative financial data, index solutions, and investment research products.
- Casual workplace culture that supports autonomy and professional development.

Company Description

Morgan McKinleyは国際的な人材コンサルティング会社として、さまざまな業界・分野をリードする採用企業様と、スペシャリストとしてのスキルを有する人材とを結びつけるお手伝いをしています。1988年の創立以来、Morgan McKinleyの名は、「卓越した質のサービス」「市場知識の豊富さ」「No.1企業であり続けようとする強い意志」、そして何よりも「実績」を体現する会社として知られています。

リクルーティング スペシャリストである弊社コンサルタントまでお気軽にお問い合わせください。