

Michael Page

www.michaelpage.co.jp

## VP, Relationship Management (Ratings)

グローバル金融×AI | 市場開拓を担うシニア営業リード

## Job Information

## Recruiter

Michael Page

## Job ID

1597084

## Industry

Other (Banking and Financial Services)

## Job Type

Permanent Full-time

## Location

Tokyo - 23 Wards

## Salary

Negotiable, based on experience

## Refreshed

June 15th, 2026 14:45

## General Requirements

## 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

本ポジションは、金融市場における戦略的営業活動を通じて、既存顧客の深耕と新規ビジネスの創出を担います。AIやリスク分析ソリューションを活用し、クライアントの意思決定を支援しながら市場プレゼンスを拡大していただきます。

## Client Details

グローバルに展開する大手リスク分析・金融情報サービス企業。格付けおよび統合型リスク評価を軸に、金融機関・事業法人・公共セクターに高度なインサイトを提供しています。AI技術を活用したソリューション開発にも積極的に取り組み、世界中の顧客の意思決定を支援しています。

## Description

- 戦略的アウトリーチおよびチーム連携による売上・収益目標の達成
- デットキャピタルマーケットの知見を活かした新規ビジネス機会の創出
- 既存顧客との関係強化および契約交渉のリード
- CFO・Treasurerなど経営層とのリレーション構築・商談推進
- 顧客ポートフォリオ管理（コーポレート、金融機関、公共、証券化分野等）
- サステナブルファイナンスやデジタル領域など新成長分野の開拓
- 社内アナリスト・リサーチチームとの連携による提案価値の最大化

- 顧客訪問・関係構築（業務の約60%）による市場プレゼンス強化
- APACおよびグローバルチームとの協働、ジュニアメンバーの支援
- 業務効率化およびビジネス開発に関する社内プロジェクトへの参画

#### Job Offer

- グローバル企業における高い裁量と影響力を持つポジション
- 最先端のAI・リスク分析領域に関わる機会
- 多様なステークホルダーと連携するグローバル環境
- キャリア成長を支援する制度と協働的な企業文化
- 東京勤務（ハイブリッドワーク想定）

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

---

#### Required Skills

- 金融業界における10年以上の経験（営業・マーケティング領域）
- ネイティブレベルの日本語およびビジネスレベルの英語力（読み書き・会話）
- 経営層との折衝・関係構築に優れたコミュニケーション能力
- 高い目標達成実績および営業成果の実績
- 戦略的思考力と主体性、実行力を兼ね備えた方
- デットキャピタルマーケットや信用市場に関する知識（歓迎）
- AIツールの活用経験および業務効率化・課題解決への応用力
- チーム志向で多様性・協働を重視できる方

---

#### Company Description

##### Job Description / Responsibilities

戦略的アウトリーチおよびチーム連携による売上・収益目標の達成  
デットキャピタルマーケットの知見を活かした新規ビジネス機会の創出  
既存顧客との関係強化および契約交渉のリード  
CFO・Treasurerなど経営層とのリレーション構築・商談推進  
顧客ポートフォリオ管理（コーポレート、金融機関、公共、証券化分野等）  
サステナブルファイナンスやデジタル領域など新成長分野の開拓  
社内アナリスト・リサーチチームとの連携による提案価値の最大化  
顧客訪問・関係構築（業務の約60%）による市場プレゼンス強化  
APACおよびグローバルチームとの協働、ジュニアメンバーの支援  
業務効率化およびビジネス開発に関する社内プロジェクトへの参画