



【外資系データソリューション企業】Head of Sales | 日本市場データ事業責任者

事業戦略から組織構築まで担うエグゼクティブポジション

Job Information

Recruiter

Morgan McKinley

Job ID

1602252

Industry

Bank, Trust Bank

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

Negotiable, based on experience

Refreshed

July 27th, 2026 03:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 10 years

Career Level

Executive

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

グローバルにデータ・リスクソリューションを提供する外資系企業にて、日本市場におけるData Solutions事業を牽引するHead of Salesを募集しています。

日本市場の売上目標に対する全面的な責任を担い、中長期的なGo-To-Market戦略の策定、新規顧客開拓、既存顧客拡大、パートナー開発を通じて事業成長を推進いただくポジションです。

営業チームの採用・育成・組織開発にも携わり、高い成果を生み出す商業組織を構築していただきます。グローバルな経営環境の中で、日本市場におけるデータビジネスの方向性を形作る、裁量と影響力の大きいリーダーシップポジションです。

主な職務内容

- 日本市場におけるData Solutions事業の売上目標および収益成長への責任
- 市場動向、業界トレンド、顧客ニーズを踏まえた中長期Go-To-Market戦略の策定・実行

- 新規顧客開拓および既存アカウント拡大による売上成長の推進
- 営業パイプライン管理、売上予測、CRM運用の高度化
- 日本営業チームの採用、育成、コーチング、組織強化
- 業界リーダー、経営層、主要ステークホルダーとの関係構築
- カンファレンス、業界団体、外部イベントなどでの企業代表としての活動

An internationally recognised **data and risk solutions provider** is seeking an experienced **Head of Data Solutions Sales** to lead its commercial business across Japan.

This executive leadership role offers full ownership of the Japan data sales business, including revenue growth, go-to-market strategy, key client relationships, and sales team leadership. You will drive both direct sales and strategic partnerships while shaping the long-term commercial direction of the business in one of Asia's most important markets.

This opportunity is ideal for an accomplished **Sales Director, Head of Sales, Fintech Sales Leader, or Enterprise Data Solutions professional** with a strong track record of building high-performing teams and delivering sustainable revenue growth.

Key Responsibilities

- Own and deliver the full Japan revenue target for the Data Solutions business while providing accurate sales forecasting and pipeline management.
- Develop and execute a medium- to long-term **go-to-market (GTM) strategy** aligned with market trends, customer needs, and commercial opportunities.
- Lead, recruit, coach, and develop a high-performing sales team to consistently exceed revenue objectives.
- Drive business growth through both new client acquisition and expansion of existing enterprise accounts.
- Maintain CRM accuracy, sales pipeline visibility, and forecast integrity across the sales organization.
- Build trusted relationships with senior executives, strategic partners, and key decision-makers across Japan.
- Represent the company at industry conferences, networking events, and professional associations.
- Collaborate with regional leadership to support business planning and long-term commercial growth initiatives.

Required Skills

必須条件 経験・資格：

- 法人営業経験10年以上
- 営業組織のリーダー経験3年以上
- データソリューション、データ分析、リスク関連サービス市場への深い理解
- 市場開拓、売上成長、営業戦略立案における実績

ソフトスキル：

- 事業成果に対する強いオーナーシップと、結果にコミットするリーダーシップ
- 経営層や業界リーダーと信頼関係を構築できる高い対外的影響力
- 市場機会を見極め、戦略を策定・実行に移す起業家精神
- メンバーの成長を支援し、高いパフォーマンスを引き出す組織マネジメント能力

語学力：

- 日本語：ネイティブレベル
- 英語：ビジネスレベル

歓迎条件

- 金融リスク分析ツール、データ規制、コンプライアンス関連領域への理解
- 金融機関、企業向けデータサービス、リスクソリューション領域での営業経験

Required Skills and QualificationsExperience:

- 10-12 years of B2B sales experience, including at least 3-5 years leading high-performing sales teams.
- Strong knowledge of the **Data Solutions, Data Analytics, Information Services, or Fintech** industries.
- Proven success developing and executing enterprise sales strategies and GTM initiatives.
- Demonstrated experience managing enterprise sales pipelines, revenue forecasting, and commercial performance.
- Track record of winning new business while expanding strategic client relationships.
- Experience engaging with C-level executives and senior business stakeholders.

Soft Skills:

- Entrepreneurial leader with strong commercial acumen and ownership mentality.
- Outstanding leadership, coaching, and people development capabilities.
- Excellent communication, negotiation, and executive presentation skills.
- Strong relationship-building and stakeholder management abilities.
- Strategic thinker with a results-oriented mindset and the ability to inspire high-performing teams.
- Adaptable leader who thrives in fast-paced, growth-focused environments.

Language Requirements:

- **Japanese:** Native Level
- **English:** Business Level

Preferred Skills & Qualifications

- Knowledge of **financial risk analytics**, compliance, or regulatory data solutions.

- Experience selling enterprise data, analytics, SaaS, or financial technology solutions.
 - Established network within Japan's financial services, fintech, or enterprise sectors.
 - Experience working in multinational or matrix organizations.
 - MBA or other advanced business qualification is advantageous.
-

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。