



【世界的Fintech企業】金融リスクソリューション プリセールスディレクター

金融リスク・IT経験を次のステージへ

Job Information

Recruiter

Morgan McKinley

Job ID

1603370

Industry

Bank, Trust Bank

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

Negotiable, based on experience

Refreshed

August 19th, 2026 08:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 6 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

世界的に高い評価を受ける外資系金融テクノロジー企業にて、金融リスクソリューション プリセールスディレクターを募集しています。

本ポジションでは、日本およびアジア地域のプリセールsteamをリードし、金融機関向けの信用リスク管理ソリューションや金融分析プラットフォームの提案活動を統括していただきます。営業、プロダクト、導入コンサルタントと密接に連携しながら、提案から導入、契約締結までのソリューションセールス全体をリードし、事業拡大と顧客満足度向上を推進します。

金融リスク管理、プリセールス、エンタープライズソフトウェア、FinTech分野での豊富な経験を活かし、グローバル企業でマネジメントキャリアをさらに発展させたい方に最適なポジションです。

主な職務内容

- ・地域のプリセールスチームをリード・育成し、営業目標の達成および事業成長を推進
- ・顧客ヒアリング、ソリューション提案、製品デモ、提案書作成、契約交渉まで一連のソリューションセールスを統括
- ・信用リスク管理、金融データ、分析ツール、コンサルティングサービスを組み合わせた最適な提案を設計
- ・営業、導入コンサルタント、プロダクト開発チームと連携し、高品質な顧客体験を提供
- ・大手銀行・金融機関・業界パートナーとの長期的な信頼関係を構築・強化
- ・システム導入後のフォローアップを実施し、顧客満足度向上およびアップセル機会の創出を推進

An exceptional opportunity has become available for an experienced **Financial Risk Solutions Pre-Sales Director** to join a globally recognized financial technology and financial services organization in Tokyo. In this leadership role, you will lead a high-performing regional pre-sales team, helping financial institutions leverage advanced credit risk management, capital markets, and financial analytics solutions. You will oversee the complete solution sales cycle, collaborate with cross-functional teams, and build strategic partnerships that drive business growth across Japan and the wider region.

This role is ideal for an experienced leader with expertise in **financial risk management**, **enterprise software**, **pre-sales**, and **fintech solutions**, who is passionate about delivering value to institutional clients.

Key Responsibilities

- ・Lead, mentor, and develop a regional team of technical pre-sales and solution specialists to exceed business growth objectives.
- ・Manage the full solution sales lifecycle, including client discovery, solution demonstrations, proposal development, and contract negotiations.
- ・Design tailored client proposals by combining financial analytics, risk management software, consulting services, and market intelligence.
- ・Partner closely with account executives, implementation consultants, and product development teams to deliver exceptional client experiences.
- ・Build and strengthen long-term relationships with major banks, financial institutions, and strategic industry partners across Japan.
- ・Support post-implementation client engagement to maximize customer satisfaction, retention, and future business opportunities.

Required Skills

必須条件 経験・資格：

- ・大学卒業以上（金融、経営、経済、IT、関連分野）
- ・MBAまたは同等の学位をお持ちの方歓迎
- ・6年以上の金融業界、投資銀行、フィンテック企業におけるプリセールス、ソリューションコンサルティング、またはエンタープライズソフトウェア営業チームのマネジメント経験
- ・信用リスク管理、資本市場（Capital Markets）、コーポレートバンキングに関する深い知識
- ・AIや機械学習（Machine Learning）を活用した金融ソリューションに関する実務経験または知識
- ・経営層との商談やエンタープライズ案件を成功に導いた実績

ソフトスキル：

- ・優れたリーダーシップとチーム育成・コーチング能力
- ・経営層との折衝に対応できる高いプレゼンテーション力・交渉力・コミュニケーション能力
- ・戦略的思考力と高度な課題解決能力
- ・長期的な信頼関係を構築できる優れたステークホルダーマネジメント能力

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

- ・MBAまたは大学院修了資格
- ・SaaS、エンタープライズソフトウェア、金融分析ツール、リスク管理システムの提案経験
- ・日本国内の銀行・証券会社・金融機関とのネットワーク
- ・グローバル企業やリージョナルチームのマネジメント経験

この求人がおすすめの理由

- ・競争力のある給与と充実した福利厚生
- ・世界的に高い評価を受ける外資系金融テクノロジー企業で活躍
- ・金融リスク管理やAIを活用した最先端ソリューションに携われる
- ・マネジメント経験を活かし、グローバルな環境でさらなるキャリアアップを実現
- ・幅広い金融ソリューションと国際的なチームで成長できる環境

Required Skills and Qualifications Experience:

- ・Bachelor's degree or above in Finance, Business, Economics, Technology, or a related discipline. An MBA is highly preferred.
- ・Over 6 years of experience leading technical pre-sales, solution consulting, or enterprise software sales teams within financial services, investment banking, or fintech.
- ・Strong expertise in credit risk management, capital markets, corporate banking, and financial analytics solutions.
- ・Experience working with AI-powered technologies or machine learning applications within financial services is highly desirable.
- ・Proven success leading enterprise solution sales and managing executive-level client relationships.

Soft Skills:

- ・Outstanding leadership, coaching, and team development capabilities.
- ・Excellent presentation, negotiation, and executive-level communication skills.

- Strong strategic thinking and consultative problem-solving abilities.
- Exceptional stakeholder management skills with the ability to build long-term trusted partnerships.

Language Requirements:

- **Japanese:** Native level
- **English:** Business to Intermediate level

Preferred Skills & Qualifications

- MBA or postgraduate qualification in Business, Finance, or a related field.
- Experience selling SaaS, enterprise software, financial analytics, or risk management platforms.
- Established network within Japanese financial institutions and investment banks.
- Experience leading regional or multinational teams within a global organization.

Why You'll Love Working Here

- Competitive compensation and comprehensive employee benefits.
- Join a globally recognized financial technology brand with an outstanding market reputation.
- Lead a highly experienced regional team while working with industry-leading financial risk solutions.
- Access excellent career development opportunities within a growing international organization.
- Work with a diverse portfolio of innovative products supporting global financial institutions.

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。