



Morgan
McKinley

【外資系金融SaaS】アカウントマネジメント・契約更新担当

営業・顧客対応経験を世界へ。グローバル企業でキャリアアップを目指したい方！

Job Information

Recruiter

Morgan McKinley

Job ID

1603372

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・金融データ企業にて、アカウントマネジメント・契約更新担当（Client Renewals and Account Management Associate）を募集しています。

本ポジションでは、東京を拠点に既存の法人顧客ポートフォリオを担当し、契約更新、アカウントマネジメント、カスタマーサクセスを通じて継続的な売上拡大と顧客満足度向上を推進します。

ビジネスディベロップメントチームや関連部署と密接に連携しながら、顧客との長期的な信頼関係を構築し、金融データやSaaSプラットフォームの利用拡大を支援する重要なポジションです。法人営業、アカウントマネージャー、カスタマーサクセス、クライアントリレーションの経験を活かし、グローバル企業でキャリアアップを目指したい方に最適です。

主な職務内容

- ・ 約80社の法人顧客を担当し、契約更新や継続利用の促進を通じて顧客維持率の向上を推進

- ビジネスディベロップメントマネージャーや社内関連部署と連携し、最適なアカウント戦略を立案・実行
- SalesforceなどのCRMを活用し、営業パイプライン、売上予測、顧客情報を正確に管理
- 定期的な顧客レビューを実施し、追加提案やアップセル・クロスセルの機会を創出
- 顧客からの問い合わせに迅速かつ丁寧に対応し、高品質なカスタマーサポートを提供
- 契約更新プロセス全体を管理し、社内ポリシーや商業ガイドラインに沿って契約を推進
- 社内レビューやチームミーティングへ参加し、顧客満足度向上とサービス改善に貢献

A globally recognized financial analytics and technology company is seeking a **Client Renewals and Account Management Associate** to join its Tokyo office. In this client-facing role, you will manage a portfolio of existing corporate accounts, strengthen long-term customer relationships, and drive recurring revenue through contract renewals and account growth.

Working closely with business development managers and cross-functional teams, you will deliver exceptional customer service, identify opportunities to expand the adoption of financial data and SaaS solutions, and help clients maximize the value of the company's platforms. This opportunity is ideal for professionals with experience in **account management**, **customer success**, **client relationship management**, or **B2B sales** within financial services or technology.

Key Responsibilities

- Manage and grow a portfolio of approximately 80 corporate client accounts, focusing on customer retention and long-term relationship management.
- Partner with regional account managers and internal teams to develop and execute strategic account plans.
- Oversee the full contract renewal lifecycle, ensuring timely renewals and compliance with commercial policies.
- Maintain accurate sales forecasts, pipeline updates, and customer activity using Salesforce or similar CRM platforms.
- Conduct regular client relationship reviews to improve customer satisfaction and identify opportunities for additional products and services.
- Participate in account planning sessions and collaborate with colleagues to increase customer engagement and platform adoption.
- Respond promptly to client inquiries while providing a high standard of professional support.

Required Skills

必須条件 経験・資格：

- 大学卒業以上（経営学、経済学、金融学、または関連分野）
- 6年以上の法人営業、アカウントマネジメント、カスタマーサクセス、またはクライアントリレーションの経験
- 法人顧客の契約更新やアカウント運営の実務経験
- SalesforceなどのCRMを活用した営業管理・案件管理の経験
- 金融サービス、フィンテック、SaaS、またはエンタープライズソフトウェア業界での経験があれば歓迎

ソフトスキル：

- 顧客志向を重視した優れたコミュニケーション能力
- 複数の案件を効率的に管理できる高い計画性と組織力
- 変化の多い環境でも柔軟に対応できる適応力と主体性
- 社内外の関係者と信頼関係を築き、円滑に協働できるチームワーク力

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

- 金融データ、分析プラットフォーム、SaaSソリューションの営業またはアカウント管理経験
- サブスクリプション型ビジネスや契約更新モデルに関する知識
- 外資系企業やグローバル企業での勤務経験
- カスタマーサクセスやアカウントプランニングに関する知識・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
- 多様性と協働を重視する外資系企業ならではのグローバルな職場環境
- 体系的な研修制度と充実したキャリア開発プログラム
- 大手法人顧客との長期的な関係構築を通じてビジネス成長に直接貢献できる
- 金融データやSaaSなど最先端ソリューションを扱い、専門性を高められる環境

Required Skills and Qualifications Experience:

- Bachelor's degree in Business, Finance, Economics, or a related discipline.
- Over 6 years of professional experience in **B2B sales**, **account management**, **customer success**, or **client relationship management**.
- Experience managing corporate client portfolios and contract renewal processes.
- Strong knowledge of CRM platforms such as Salesforce and pipeline management best practices.
- Experience within financial services, fintech, SaaS, or enterprise software environments is highly desirable.

Soft Skills:

- Excellent verbal and written communication skills with a customer-first mindset.
- Strong organizational skills and the ability to manage multiple priorities effectively.
- Adaptable, proactive, and capable of performing well in a fast-paced environment.
- Collaborative approach with the ability to build trusted relationships across teams and with clients.

Language Requirements:

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

Preferred Skills & Qualifications

- Experience working with financial data, analytics platforms, or enterprise SaaS solutions.
- Knowledge of subscription-based business models and customer retention strategies.
- Experience working in multinational or global organizations.
- Familiarity with account planning, customer success methodologies, and commercial forecasting.

Why You'll Love Working Here

- Competitive salary and comprehensive employee benefits.
- Join a globally respected financial technology company with an inclusive and collaborative culture.
- Structured training programs and excellent career development opportunities.
- Take ownership of strategic client relationships and directly contribute to business growth.
- Work with industry-leading financial analytics and enterprise software solutions.

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。