



Morgan
McKinley

【外資系クラウドSaaS企業】銀行向けSaaS営業部長

銀行向けクラウドSaaSの提案で市場を開拓し、事業成長を牽引する営業リーダー

Job Information

Recruiter

Morgan McKinley

Job ID

1603374

Industry

Bank, Trust Bank

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

Negotiable, based on experience

Refreshed

August 5th, 2026 00:00

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

世界をリードする外資系FinTech企業にて、銀行向けSaaS営業部長（Corporate Sales Director - Banking Solutions）を募集しています。

本ポジションでは、日本国内の大手銀行・金融機関を対象に、クラウド型SaaSソリューションや銀行向けデジタルプラットフォームの提案営業をリードし、市場拡大と事業成長を推進していただきます。

営業チームのマネジメントに加え、経営層とのリレーション構築、長期的な営業戦略の立案、クロスファンクショナルチームとの連携を通じて、日本の金融業界におけるデジタルトランスフォーメーション（DX）を支える重要なポジションです。エンタープライズ営業、SaaS営業、銀行向けITソリューション営業、FinTech営業の経験をお持ちの方に最適なキャリア機会です。

主な職務内容

- 日本国内の銀行・金融機関向け営業チームを統括し、高額なSaaS・ソフトウェアライセンス契約を獲得
- 顧客の経営課題や業務課題を分析し、クラウドバンキングソリューションを活用した最適な提案を実施
- プリセールス、プロダクトスペシャリスト、技術チームと連携し、提案活動や製品デモをリード
- 経営層（Cレベル）との信頼関係を構築し、大規模プロジェクトの推進を支援
- 中長期的なアカウント戦略を策定し、売上拡大・顧客維持・市場シェア向上を実現
- マーケティングやアライアンス部門と協力し、新規ビジネス機会の創出とブランド認知向上を推進
- 営業チームの育成・マネジメントを行い、高い成果を生み出す組織づくりを推進

A globally recognized **financial technology (FinTech)** company is seeking an experienced **Corporate Sales Director - Banking Solutions** to lead business expansion across Japan's banking sector. Based in Tokyo, you will drive enterprise sales of innovative **cloud-based SaaS banking platforms**, partnering with leading financial institutions to accelerate digital transformation.

This is a strategic leadership opportunity where you will manage a high-performing client account team, build executive relationships with major banks, and develop long-term commercial strategies that increase market share. If you have a proven background in **enterprise software sales, banking technology, SaaS, or financial services**, this role offers the chance to influence the future of banking in Japan.

Key Responsibilities

- Lead a regional sales team to win high-value enterprise software and SaaS contracts with major banking and financial institutions.
- Identify customer challenges and position cloud-based banking solutions that improve operational efficiency and digital transformation.
- Collaborate with pre-sales consultants, product specialists, and technical engineers to deliver compelling client presentations and product demonstrations.
- Build trusted relationships with C-level executives and secure executive sponsorship for strategic technology initiatives.
- Develop and execute long-term account strategies to increase revenue, customer retention, and market penetration.
- Partner with marketing and alliance teams to strengthen brand awareness and generate new business opportunities.
- Mentor and develop a high-performing commercial team while fostering a collaborative and results-driven culture.

Required Skills

必須条件 経験・資格：

- 大学卒業以上（経営学、金融学、情報システム、または関連分野）
- 10年以上のエンタープライズ営業経験（うち5年以上の大手法人営業または戦略アカウントマネジメント経験）
- SaaS、クラウドサービス、またはエンタープライズソフトウェアの営業経験
- 銀行・金融機関向けソリューション営業で高い実績をお持ちの方
- 営業組織のマネジメント、育成、チームビルディング経験
- 銀行業務、金融サービス、クラウド技術、DXに関する深い理解

ソフトスキル：

- 経営層との商談をリードできる高いプレゼンテーション力・交渉力
- チームを牽引し、メンバーの成長を支援できる優れたリーダーシップ
- 戦略的思考と高い問題解決能力を兼ね備えたビジネスセンス
- グローバルチームや複数部門と円滑に連携できる高いコミュニケーション能力

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

- クラウドバンキング、デジタルバンキング、FinTech、または金融SaaSの営業経験
- 日本国内の銀行・金融機関との強固なネットワーク
- 外資系IT企業またはグローバル企業でのマネジメント経験
- 金融業界のDX推進やクラウド導入プロジェクトに携わった経験

この求人がおすすめの理由

- 競争力のある給与と成果に応じたインセンティブ制度
- 日本の金融業界を変革するDXプロジェクトをリードできるやりがい
- 多様性を尊重する外資系企業ならではのオープンで協力的な企業文化
- 日本および海外本社の経営層と直接連携できる高い裁量権
- 急成長するFinTech業界で、長期的なキャリア形成とグローバルな成長機会

Required Skills and Qualifications Experience:

- Bachelor's degree or above in Business, Finance, Information Technology, or a related discipline.
- Over 10 years of enterprise software sales experience, including at least 5 years managing large strategic accounts.
- Proven success selling SaaS, cloud platforms, or enterprise software solutions to banking or financial services organizations.
- Experience leading, coaching, and developing enterprise sales teams.
- Strong understanding of banking operations, financial services, cloud technology, and digital transformation initiatives.

Soft Skills:

- Excellent executive-level communication, presentation, and negotiation skills.
- Strong leadership with the ability to inspire, coach, and develop high-performing teams.
- Strategic mindset with exceptional problem-solving and commercial decision-making abilities.
- Collaborative approach with experience working across international and cross-functional organizations.

Language Requirements:

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

Preferred Skills & Qualifications

- Experience working with cloud banking platforms, financial SaaS, or digital banking technologies.
- Established network within Japanese banks or financial institutions.
- Experience working in multinational or global technology organizations.
- Knowledge of enterprise digital transformation and financial technology trends.

Why You'll Love Working Here

- Competitive salary with attractive performance-based incentives.
- Lead strategic digital transformation initiatives within Japan's banking industry.
- Collaborative and inclusive global culture that values innovation and teamwork.
- High visibility with senior executives across Japan and global headquarters.
- Outstanding career progression within a rapidly growing international fintech company.

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。