



【外資系フィンテック】Business Development VP | 東京

金融営業の経験を活かし、市場インテリジェンス提案で事業成長を牽引

Job Information

Recruiter

Morgan McKinley

Job ID

1604539

Industry

Bank, Trust Bank

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

Negotiable, based on experience

Refreshed

August 6th, 2026 02:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 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リサーチ・インテリジェンス企業にて、ビジネスディベロップメントVP (Business Development Vice President) を募集しています。

本ポジションでは、日本国内の機関投資家・投資会社・金融機関を対象に、新規ビジネス開拓から契約締結までの営業プロセス全体をリードしていただきます。高度な金融リサーチソリューションや市場インテリジェンスサービスを通じて、企業の成長戦略を支援し、高付加価値なパートナーシップの構築を推進する重要な役割です。

B2B営業、法人営業、金融サービス業界での経験を活かし、グローバルな環境で事業成長を牽引したい方に最適なキャリア機会です。

主な職務内容

- ・ B2Bビジネス開発プロセス全体を担当し、新規顧客開拓、商談、提案、契約締結までを推進

- ・機関投資家・プライベートエクイティ・金融機関との戦略的な関係構築および新規ビジネス機会の創出
- ・売上目標を達成・超過するための営業戦略立案および実行
- ・経営層やシニアステークホルダーに対する金融インテリジェンスソリューションの提案・プレゼンテーション
- ・契約締結後、社内のカスタマーサクセスチームへの円滑な引き継ぎを実施
- ・CRMシステムを活用した営業バイブライン、案件進捗、顧客情報の正確な管理

A leading global financial research and intelligence firm is seeking an experienced **Business Development Vice President** to drive enterprise growth across Japan's institutional finance market. In this strategic commercial role, you will manage the complete business development lifecycle, from identifying new opportunities and building relationships with investment organizations to negotiating high-value partnerships.

You will play a key role in expanding market presence by introducing innovative **financial intelligence solutions** to senior decision-makers across investment firms and financial institutions. This opportunity is ideal for a commercially driven professional with strong **B2B sales, business development, and financial services** experience who wants to accelerate their career within a global fintech environment.

Key Responsibilities

- ・Lead the complete **B2B business development process**, including prospecting, client engagement, solution presentations, negotiations, and contract closing.
- ・Develop strategic relationships with institutional investors, private equity firms, and financial organizations to generate new business opportunities.
- ・Consistently achieve and exceed revenue targets through effective sales strategies and account development.
- ・Present financial intelligence and research solutions to senior executives and key corporate stakeholders.
- ・Ensure smooth transition of signed agreements to internal client success and delivery teams.
- ・Maintain accurate sales pipeline records, forecasts, and client activity updates using **CRM systems**.

Required Skills

必須条件 経験・資格：

- ・大学卒業以上
- ・3年以上の法人営業経験（機関投資家向け営業、金融サービス、投資会社、プライベートエクイティなどの関連領域）
- ・高い売上目標を継続的に達成した実績
- ・大手企業向けソリューション営業、複雑な商談、契約交渉の経験
- ・金融市場、投資業界、B2Bビジネスモデルに関する理解

ソフトスキル：

- ・経営層への提案・プレゼンテーションに対応できる高いコミュニケーション能力
- ・優れた営業計画力、組織力、案件管理能力
- ・自律的に行動し、新規ビジネス創出を推進できる主体性
- ・長期的な信頼関係を構築できる高いリレーションシップマネジメント能力

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

- ・金融データ、金融リサーチ、マーケットインテリジェンス、FinTechソリューションの営業経験
- ・日本国内の機関投資家・金融機関とのネットワーク
- ・グローバル企業または外資系企業での勤務経験
- ・金融市場や投資トレンド、データ分析を活用した意思決定への関心

この求人がおすすめの理由

- ・競争力のある基本給与と四半期ごとのパフォーマンスボーナス
- ・リモートワークを含む柔軟な働き方
- ・年間最大1ヶ月の海外リモートワーク制度
- ・継続的なスキルアップを支援する教育・自己研鑽向け手当
- ・世界を代表する投資家や金融機関と関わるグローバルなキャリア環境

Required Skills and Qualifications Experience:

- ・Bachelor's degree or above in Business, Finance, Economics, or a related field.
- ・Over 3 years of direct sales experience within **institutional finance, investment management, private equity**, or related financial services sectors.
- ・Proven track record of achieving and exceeding challenging revenue targets.
- ・Experience managing enterprise-level sales cycles, including complex negotiations and strategic partnerships.
- ・Strong understanding of financial markets, investment organizations, and B2B solution sales.

Soft Skills:

- ・Strong executive-level presentation and communication skills.
- ・Highly organized with excellent pipeline management and commercial planning abilities.
- ・Self-motivated and capable of independently driving business growth initiatives.
- ・Strong relationship-building skills with the ability to engage senior stakeholders and build long-term partnerships.

Language Requirements:

- ・**Japanese:** Native level
- ・**English:** Professional level

Preferred Skills & Qualifications

- Experience selling financial data, research platforms, market intelligence, or fintech solutions.
- Existing network within Japan's institutional investment or financial services community.
- Experience working in a global or multinational business environment.
- Strong interest in financial markets, investment trends, and data-driven decision-making.

Why You'll Love Working Here

- Competitive base salary with quarterly performance-based bonuses.
- Flexible working arrangements, including remote work opportunities.
- Opportunity to work remotely internationally for up to one month annually.
- Dedicated financial support for professional development and continuous learning.
- Join a globally recognized financial intelligence company serving leading investment organizations.

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。