



Morgan
McKinley

【外資系コモディティ企業】エネルギーマーケット営業 | 東京

商社・エネルギー企業へのデータソリューション提案で、新規・売上を拡大

Job Information

Recruiter

Morgan McKinley

Job ID

1604542

Industry

Bank, Trust Bank

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

Negotiable, based on experience

Refreshed

August 21st, 2026 20:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 6 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Daily Conversation

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フィンテック・金融情報サービス企業にて、エネルギーマーケット営業（Energy Market Sales Executive）を募集しています。

本ポジションでは、日本国内の大手総合商社やエネルギー関連企業を対象に、コモディティデータ、エネルギー市場分析、金融データソリューションを提案し、新規顧客開拓および売上拡大を担当していただきます。

電力、農産物、金属など幅広いコモディティ市場において、経営層や意思決定者と直接連携し、データドリブンな意思決定を支援する重要な役割です。法人営業、コモディティ営業、エネルギー業界、金融情報サービスの経験を活かし、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なポジションです。

主な職務内容

- 日本国内のエネルギー市場およびコモディティ市場に向けた営業戦略を立案・実行

- 金融データや市場分析プラットフォームを活用したソリューション提案を行い、新規顧客を開拓
- 総合商社、エネルギー企業、コモディティ関連企業の経営層との長期的な関係を構築
- 商談、契約交渉、クロージングまでエンタープライズ営業全体を担当
- 積極的な新規開拓を通じて売上目標を継続的に達成・超過
- CRMを活用し、営業パイプラインや案件進捗、顧客情報を正確に管理

An exciting opportunity is available for an experienced **Energy Market Sales Executive** to join a globally recognized financial technology and market intelligence company in Tokyo. In this client-facing role, you will drive business growth by delivering industry-leading **commodities data**, **energy market analytics**, and **financial intelligence solutions** to major trading companies and enterprise clients across Japan.

Working closely with C-suite executives and senior decision-makers, you will develop strategic partnerships, identify new business opportunities, and help organizations make data-driven decisions across the **power**, **agriculture**, and **metals** sectors. This role is ideal for professionals with experience in **commodities sales**, **B2B business development**, or **financial data solutions** who thrive in a fast-paced international environment.

Key Responsibilities

- Develop and execute strategic sales plans to expand the company's presence within Japan's energy and commodities markets.
- Identify and acquire new enterprise clients by presenting advanced market intelligence and analytics platforms.
- Build and maintain long-term relationships with C-suite executives and senior stakeholders across trading companies and commodity organizations.
- Lead commercial negotiations and manage the full enterprise sales cycle from prospecting to contract execution.
- Consistently exceed monthly sales targets through proactive business development and account growth.
- Maintain accurate sales forecasts, pipeline management, and customer activity using CRM platforms.

Required Skills

必須条件 経験・資格：

- 大学卒業以上
- 6年以上の実務経験（うち3年以上のコモディティ業界、エネルギー業界、金融サービス、または法人営業経験）
- B2B営業において継続的に高い営業実績を達成した経験
- 経営層との大規模商談や契約交渉をリードした経験
- エネルギー市場、電力市場、農産物、金属などコモディティ市場に関する知識
- CRMシステムを活用した営業案件管理・顧客管理の経験

ソフトスキル：

- 優れたプレゼンテーション能力とコミュニケーション能力
- 経営層との商談を推進できる高い交渉力
- 成果志向で顧客との信頼関係を構築できるリレーションシップマネジメント能力
- 主体性を持ち、複数案件を同時に推進できるセルフマネジメント能力

語学力：

- 日本語: ネイティブレベル
- 英語: 日常会話レベル

歓迎条件

- 金融データ、SaaS、市場分析プラットフォームの営業経験
- 日本国内の総合商社、エネルギー企業、コモディティ関連企業とのネットワーク
- 外資系企業やグローバル企業での勤務経験
- エネルギー取引や世界のコモディティ市場に関する知識

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
- リモートワークや柔軟な働き方による優れたワークライフバランス
- 充実したオンボーディングと継続的な研修・キャリア開発プログラム
- 退職金制度や医療保険など充実した福利厚生
- 世界的な外資系金融情報企業で、業界を代表する総合商社や大手企業と仕事ができる環境

Required Skills and Qualifications Experience:

- Bachelor's degree or above.
- Over 6 years of professional experience, including at least 3 years in commodities, energy markets, financial services, or related commercial sales.
- Proven track record of exceeding B2B sales and business development targets.
- Experience negotiating complex enterprise agreements with senior executives.
- Strong understanding of commodities markets, including energy, power, agriculture, or metals sectors.
- Experience using CRM platforms to manage sales pipelines and customer relationships.

Soft Skills:

- Excellent verbal and written communication skills.
- Strong presentation and negotiation abilities with executive-level stakeholders.
- Results-driven mindset with exceptional relationship-building skills.
- Self-motivated, proactive, and capable of managing multiple commercial opportunities simultaneously.

Language Requirements:

- Japanese:** Native level
- English:** Conversational level

Preferred Skills & Qualifications

- Experience selling financial data, market intelligence, SaaS, or analytics platforms.
- Existing network within Japanese trading houses, energy companies, or commodity firms.
- Experience working in multinational or global organizations.
- Knowledge of energy transition, commodity trading, or global financial markets.

Why You'll Love Working Here

- Competitive salary with an attractive performance-based incentive structure.
- Flexible working arrangements that promote work-life balance and employee wellbeing.
- Comprehensive onboarding and continuous professional development programs.
- Private healthcare coverage and retirement benefits.
- Join a globally recognized organization serving leading trading companies and 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。