シニアマネージャー (営業) Exclusive job

Job Information

Hiring Company
Nucleus Software

Job ID
1604545

Division
Japan Sales

Industry
Other (Banking and Financial Services)

Company Type
Large Company (more than 300 employees) - International Company

Non-Japanese Ratio
About half Japanese

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards, Chuo-ku

Salary
15 million yen ~ 20 million yen

Salary Commission
Commission paid on top of indicated salary.

Refreshed
October 29th, 2026 12:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 10 years

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Business Level

Minimum Japanese Level
Native Level

Minimum Education Level
High-School

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

日本ヌークレアス株式会社について：
Nucleus Software は 2000 年から日本に進出しており、2001 年には日本ヌークレアス株式会社が設立され ました。オフィスは東京の金融街、丸の内にあります。2000 年以来、日本のお客様にサービスを提供して

まいりました。東京の強力なチームは、日本人と外国人スタッフで構成され、日本の大切なお客様に価値を 提供しています。

当社は、SMFG India、イオンフィナンシャルサービス、トヨタファイナンシャルサービス、オリコ、出 光、ホンダなど、アジア各国の数多くの日本企業のお客様とお取引があります。

将来のキャリアアップ：
Nucleus Softwareは、社内の人材を発掘、育成、昇進させることで知られており、優秀な社員と長期にわた り相互に有益な関係を築いています。当社独自の重点プログラムは、社員の能力、実績、キャリア目標に基 づき計測的な成長を支援します。

この職務の概要：
日本担当シニアマネージャーは、当社のグローバルソフトウェアパッケージおよびカスタマイズされた IT サービスを 日本の顧客向けに販売する活動を主導します。これには、日本における既存顧客との関係強化と、日本での事業拡大に 向けた新規顧客の開拓が含まれます。
この職務には、BFSI（銀行・金融サービス・保険）業界における豊富な経験を持ち、収益成長を促進し、強固な顧客 関係を構築し、日本市場における販売戦略の実行を監督できる、ダイナミックかつ戦略的なリーダーシップが求められ ます。

1. 戦略的販売計画：
・日本における事業展開に向けた包括的な販売戦略を策定・実行する。
・売上目標と成長を達成するために、販売戦略を事業全体の目標および市場動向に整合させる。

2. 市場および競合分析：
顧客ニーズ、市場動向、競合状況を理解するために、綿密な市場調査を実施する。
新たなビジネスチャンス、パートナーシップ、市場セグメントを特定し、評価する。

3. 顧客関係管理：
銀行および金融サービス業界の主要な関係者と、強固で長期的な顧客関係を構築し、維持する。

4. 営業リーダーシップ：
・既存のオンサイトチームを率い、指導し、モチベーションを高める。
組織内のすべてのP&L（損益責任単位）において、明確な業績目標を設定し、定期的なフィードバックを提供し、協調性と成果重視の姿勢を兼ね備えた営業文化を醸成する。

5．収益成長：
・セールスパイプラインを推進し、リード獲得から成約に至るまで、一連の営業プロセスを管理する。
・売上目標および主要業績評価指標（KPI）を達成し、さらに上回る。

6. 製品開発における協力：
製品開発チームと緊密に連携し、新製品開発のための市場フィードバックや洞察を提供する。
・融資商品およびサービスが、市場の進化するニーズを満たしていることを確認する。

7. 法令遵守：
・現地の規制要件を常に把握し、すべての販売活動が業界規制に準拠していることを確認する。
・コンプライアンスチームおよび法務チームと連携し、リスクを軽減し、規制変更に対応する。

8. レポート作成と分析：
・経営陣向けに、定期的な売上報告書、予測、業績分析を作成する。
データに基づいた洞察を活用して、販売戦略を洗練させ、業績を向上させる。

Required Skills

資格
学歴：経営学、金融学、経済学、または関連分野の学士号。MBA または同等の上級学位を有することが望ましい。
経験：BFSI（銀行・金融サービス・保険）業界における 15 年以上の営業経験。トランザクション・バンキングやレンディング関連のパッケージソフトウェアの販売経験があれば望ましいです。
日本における売上目標達成と事業成長の推進において、確かな実績を持つ。
日本の銀行・金融サービス業界における経営層とのネットワークおよび関係性・人脈

スキル：
優れた戦略的思考力とビジネス感覚。
優れたリーダーシップとチームマネジメント能力。
優れたコミュニケーションスキル、交渉力、プレゼンテーションスキル。
変化が速くダイナミックな環境で業務を遂行し、複数の優先事項を管理する能力。
日本語の流暢さが必須です。また、本社やグローバル・リーダーとのコミュニケーションには英語力が求められます。

個人的特性：
成果を重視し、成功への強い意欲を持っていること。
高い誠実さとプロ意識を備えていること。
困難に直面した際の適応力と回復力。
顧客を第一に考え、卓越したサービスの提供に注力する姿勢。

Company Description