アカウントエグゼクティブ（法人営業）｜急成長グローバルFintech企業

Job Information

Recruiter
Drake International K.K.

Job ID
1610062

Industry
Other (Banking and Financial Services)

Company Type
Small/Medium Company (300 employees or less) - International Company

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards

Salary
8 million yen ~ 14 million yen

Refreshed
October 28th, 2026 07:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 6 years

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Basic Level

Minimum Japanese Level
Fluent Level

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

世界20,000社以上の加盟店に利用され、ECやデジタルビジネスの成長を支える日本発のグローバル決済プラットフォーム企業が、事業拡大に伴いアカウントエグゼクティブを募集しています。同社は国内外65種類以上の決済方法を単一プラットフォームで提供し、国境を越えた商取引をよりシンプルにすることを目指しています。 [ja.komoju.com]

本ポジションでは、商談創出から提案、課題ヒアリング、契約交渉、導入支援、クロージングまで、営業プロセス全体を担当していただきます。既存顧客の深耕営業よりも、新規顧客開拓を中心としたエンタープライズ営業が求められるポジションです。商談相手は経営層や事業責任者、財務部門など意思決定権を持つステークホルダーが中心となります。

営業活動ではBDR、ソリューションアーキテクト、プリセールス、エンジニア、カスタマーサクセス、オペレーション、オンボーディングチームと日々連携しながら顧客課題の解決を支援します。リードや紹介案件も豊富にありますが、自ら市場を開拓し、新しいビジネス機会を発見できる方を特に歓迎しています。

業界経験は必須ではありません。決済、金融、保険、銀行、SaaSなど複雑なソリューション営業経験をお持ちの方はもちろん、エンタープライズ領域で成果を上げてきた方であれば十分に活躍できる環境です。入社後に決済業界の知識を学ぶ機会も整っています。重要なのは、新規開拓力、コンサルティブセールス力、そして成果への強いコミットメントです。

働き方は非常に柔軟で、リモートワークとオフィス勤務を組み合わせたハイブリッド環境です。高水準の固定給に加え、利益分配制度や自己学習支援、語学研修補助など成長を後押しする制度も充実しています。個人コミッション中心ではなく、長期的な成果とチームワークを重視する企業文化も大きな魅力です。

エンタープライズ営業の経験を活かしながら、グローバルな成長企業で新たな挑戦をしたい方はぜひご応募ください。ご質問も歓迎していますので、お気軽にお問い合わせください。

Company Description