



営業マネージャー | 銀行・金融機関向けITソリューション | 外資系金融IT【丸の内 / ~
年収1500万円】

銀行業界の人脈と知見を、グローバル金融ITシステムの拡大に活かします！

Job Information

Recruiter

[Hire Pundit Japan Corporation](#)

Job ID

1618711

Industry

Bank, Trust Bank

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

10 million yen ~ 15 million yen

Refreshed

October 20th, 2026 15:06

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 6 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Daily Conversation Level

Minimum Japanese Level

Native Level

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

~~企業について~~

銀行・金融サービス領域に特化しており、世界的に信用の高い外資系金融ITソリューション企業。
リテール融資、法人向けバンキング、キャッシュマネジメント、モバイル/インターネットバンキング、オートファイナンス等の領域で、データサイエンス、クラウド、AI/ML、DevOps、RPAを活用した銀行の大規模デジタル化を支援しています。

【ミッション】

銀行・金融機関向けITソリューションを提供する外資系企業にて、日本リージョンの営業を担うセールスマネージャーを募集します。
グローバルで培った実績あるプラットフォームを武器に、重点顧客の特定から関係構築、大型案件の受注までをリードし、日本市場における営業基盤を確立していただくポジションです。

【こんな方におすすめ】

- ・ Sier、金融系ITベンダー、パッケージベンダー等で銀行・金融機関向けの営業を担ってきた方
- ・ 大型案件の担当にとどまらず、営業戦略や組織づくりにも関わりたい方
- ・ グローバル製品を日本市場に根づかせる挑戦に魅力を感じる方

【具体的な業務】

- ・ 営業戦略の実行：日本リージョンの営業計画・予算・目標の策定と実行、テリトリーへの目標配分
- ・ 経営層への提言：市場インサイトやデータをもとに全社営業戦略の意思決定を支援
- ・ 事業開発：市場・ニーズ分析、パイプライン分析とフォーキャスト作成、新規機会の発掘
- ・ リード管理：企業背景・経営陣・財務状況などの基準に基づくリードの評価と管理
- ・ 案件統括：営業サイクル全体の統括、大型案件のマネジメント、顧客交渉の主導
- ・ キャンペーン：営業キャンペーンの企画・実行とクロージングまでの追跡
- ・ 業績管理：KPI・営業ダッシュボードの作成、経営レビューを踏まえた軌道修正
- ・ リレーション構築：主要顧客・エグゼクティブスポンサーとのトラステッドアドバイザー関係の構築、アライアンス・パートナー開拓
- ・ チームマネジメント：メンバーの指導・育成、リソース配分、エンゲージメント向上

【このポジションの魅力】

- ・ 日本の営業を「確立する」フェーズ：既存の型をなぞるのではなく、戦略の実行と仕組みづくりを自ら推進できる
- ・ 経営との距離の近さ：現場の知見を全社営業戦略に直接反映できる
- ・ 実績ある製品で勝負できる：50カ国・200以上の金融機関が導入。サービス顧客の100%がリファレンス可能、C-SATはほぼ満点
- ・ BFSI業界での経験と人脈をそのまま活かせる
- ・ 「Employee First」を掲げ、グローバル調査機関より「Great Place to Work」に認定

Required Skills

【必須要件】

- ・ BFSI（銀行・金融・保険）業界の顧客に対する法人営業経験
- ・ BFSI業界および競合動向に関する知見
- ・ SPANCO（営業サイクル）および戦略的営業に関する幅広い知識
- ・ 日本市場の動向把握・分析力、顧客エコシステムの分析力
- ・ 金融機関向けソリューション（融資・バンキング系システム等）に関する知識
- ・ 工学、コンピュータサイエンス、マーケティングまたは関連分野の学士号

【歓迎要件】

- ・ MBA / PGDBM（営業・マーケティング専攻）

【キャリアパス】

社内人材の発掘・育成・登用に定評があり、能力・実績・キャリア志向に応じて継続的に成長できるプログラムを用意しています。

【勤務地】

丸の内

Company Description