SPECIALIZED GROUP Understanding People

Private Wealth Sales Director / 富裕層向け営業責任者

Fully Remote | No Cold Calling

Job Information

Recruiter
Specialized Group

Job ID
1619444

Industry
Asset Management

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards

Salary
Negotiable, based on experience

Refreshed
October 28th, 2026 11:31

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 3 years

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Business Level

Minimum Japanese Level
Business Level

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

Private Client Director プライベートクライアントディレクター | Sales & Business Development - Competitive salary

Overview

Our client is seeking a Private Client Director for a financial services firm specializing in wealth management solutions for high-net-worth investors. This role offers the opportunity to focus on acquiring high-net-worth clients with qualified leads provided, eliminating the need for cold calling. The position allows fully remote work from home and includes support from marketing and portfolio management teams, along with a competitive salary.

Key Responsibilities:

- Engage high-net-worth clients to assess financial goals
- Present tailored wealth management solutions to clients
- Manage and convert qualified leads from marketing team
- Conduct high-volume phone and in-person client meetings

- Collaborate with portfolio management to align client solutions
- Maintain accurate client records using CRM software
- Negotiate terms and close sales with prospective clients
- Ensure compliance with Japanese financial regulations during sales
- Report sales progress and client feedback to management

Requirements:

- 3+ years experience in sales or business development
- Native or fluent Japanese language proficiency
- Conversational English proficiency
- Experience engaging high-net-worth clients
- Experience with high-volume phone and in-person client interactions
- Knowledge of wealth management products and financial planning
- Familiarity with CRM software for lead and client management
- Strong interpersonal and negotiation skills
- Ability to work remotely with self-discipline and time management
- Understanding of Japanese financial regulations and compliance

Benefits:

- Competitive salary
- Remote work option

プライベートクライアントディレクター | セールス & ビジネス開発 - 競争力のある給与

概要

当社クライアントは、高額資産投資家向けの資産管理ソリューションを専門とする金融サービス会社のプライベートクライアントディレクターを募集しています。この役割は、コールドコールの必要がなく、提供される有資格リードを活用して高額資産クライアントの獲得に集中できる機会を提供します。完全リモートの在宅勤務が可能で、マーケティングおよびポートフォリオ管理チームからのサポートがあり、競争力のある給与が含まれます。

主な責任：

- 高額資産クライアントと連携し、財務目標を評価する
- クライアントに合わせた資産管理ソリューションを提案する
- マーケティングチームからの有資格リードを管理・転換する
- 多数の電話および対面でのクライアントミーティングを実施する
- ポートフォリオ管理と協力してクライアントソリューションを調整する
- CRMソフトウェアを使用して正確なクライアント記録を維持する
- 見込みクライアントとの条件交渉および契約締結を行う
- 販売時に日本の金融規制の遵守を確保する
- 販売進捗およびクライアントのフィードバックを管理者に報告する

応募条件：

- セールスまたはビジネス開発で3年以上の経験
- 日本語ネイティブまたは流暢な言語能力
- 英語での会話能力
- 高額資産クライアントとの対応経験
- 多数の電話および対面でのクライアント対応経験
- 資産管理商品および財務計画の知識
- リードおよびクライアント管理のためのCRMソフトウェアの使用経験
- 優れた対人スキルおよび交渉力
- 自己管理能力と時間管理能力を持ちリモートワークが可能なこと
- 日本の金融規制およびコンプライアンスの理解

福利厚生：

- 競争力のある給与
- リモートワークの選択肢

Company Description