CareerCross

Morgan McKinley

営業本部長【外資系フィンテック】

日本市場の成長を担当するセールス・ヘッドを募集

募集職種

人材紹介会社
Morgan McKinley

求人ID
1470531

業種
銀行・信託銀行・信用金庫

会社の種類
外資系企業

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区

給与
経験考慮の上、応相談

更新日
2024年04月29日 01:00

応募必要条件

職務経験
10年以上

キャリアレベル
エグゼクティブ・経営幹部レベル

英語レベル
ビジネス会話レベル

日本語レベル
流暢

最終学歴
大学卒： 学士号

現在のビザ
日本での就労許可が必要です

募集要項

日本市場の成長を担当するセールス・ヘッドを募集します。詳細はお気軽にご相談ください。

業務内容

- セールス＆アカウントマネジメント戦略の立案・実行（日本市場の拡大にフォーカス）
- 会社全体のビジネス目標にふさわしいgo-to-market戦略の牽引
- セールスチームの拡大（ターゲット業界やマーチャントエンゲージメントの充実に注力し戦略的に）
- インクルーシブでパフォーマンスを追求するチーム文化の醸成、チームのスキル開発ややりがい・満足度の
- 関連部署との信頼関係、協業関係の向上（マーケティング、パートナーシップ、プロダクト、経理財務など）

A leading fintech company is seeking a Head of Sales for the Japan market to lead and innovate in sales strategies and client relationship management.

Roles/Responsibilities

- Spearheaded the development and execution of sales and account management strategies, focusing on market growth in Japan.
- Serve as a key leader in the market's go-to-market strategy, ensuring alignment with the company's broader business objectives.
- Strategically expand the sales team, emphasizing industry-specific verticals and enhanced merchant engagement.
- Cultivate a high-performance, inclusive team culture, prioritizing professional development and team satisfaction.
- Develop strong, collaborative relationships across various functions, including marketing, partnerships, product, and finance.

スキル・資格

必須条件

- 営業経験10年以上、及び実績
- マネジメント経験5年以上
- SaaS、または金融の営業経験（取引量が多い事業環境なら尚可）
- 多様な部署やステイクホルダー、経営陣と協業する能力
- 成果を追求するセールス環境においてチームをまとめ、リーダーシップを発揮した経験

優遇条件

- 成長のスピードが速い会社での営業経験・実績があれば尚可

Required skills

- 10+ years of sales success ideally within fast-growing companies.
- 5+ years in leadership role particularly in managing distributed sales teams
- Experience in SaaS or financial service sales, preferably in high transaction volume environments.
- Ability to work with teams across different functions and engage with top-level executives.
- Excellent skills in leadership, organization, and communication, with a proven track record of success in a metrics-focused sales environment.

会社説明

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。