セールス・マネージャー

募集職種

採用企業名
エスエスアンドシー　テクノロジー　ホールディングス

支社・支店
SS&C Intralinks

求人ID
1527269

業種
ソフトウエア

会社の種類
大手企業 (300名を超える従業員数) - 外資系企業

外国人の割合
外国人 少数

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区, 千代田区

給与
1200万円 ~ 1800万円

ボーナス
固定給+ボーナス

歩合給
固定給+歩合給

更新日
2026年01月13日 03:00

応募必要条件

職務経験
6年以上

キャリアレベル
中途経験者レベル

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

SS&Cについて
SS&Cは、金融サービスおよびヘルスケア業界向けの投資・金融サービスならびにソフトウェアを提供するグローバルプロバイダーです。フォーチュン1000の収益ランキングに基づき米国の主要企業の一つに選出されたSS&Cは、コネチカット州

ウィンザーに本社を構え、35カ国にわたる90以上の拠点で2万人を超える従業員を擁しております。世界有数の金融機関やヘルスケア企業から地域密着型の企業まで、約18,000の組織がSS&Cの製品およびサービスを活用し、投資管理や会計処理を行っております。

チームについて
SS&C Intralinksは、ディールメイキング、資本市場の分野において、世界をリードするFintech SaaSソリューションプロバイダーです。当社の最先端テクノロジーは、安全な情報の流通を可能にし、世界最大級の金融機関や企業が、より生産的かつ安全に、そして確信を持って取引を実行できるよう支援しております。

また、SS&C Intralinksは、アドバイザリー業務（投資銀行および法律事務所）ならびに企業開発の専門家（Fortune 1000企業のディールメーカー）との強固な関係を構築しています。ミッションクリティカルな合併・買収（M&A）、事業売却、資本調達、企業再編、その他の戦略的取引を支援するソリューションを提供することで、お客様のビジネス価値の向上に貢献しております。

日本チームについて
日本チームは、アジア太平洋ビジネスユニットの一員として、過去数年間にわたり力強い成長を遂げ、拡大する販売目標を着実に達成し続けております。アジア太平洋ビジネスユニットの一部として、日本チームは収益および市場シェアの拡大に注力し、本地域における市場のリーダーシップ確立を目指しております。

職務について
イントラリンクス日本のセールスチームでは、セールスキャリアの次のステップへと進み、クラウドベースのアプリケーション販売という成長性の高い分野で活躍いただけるアドバイザリーチームのセールスマネージャーを募集しております。本ポジションでは、国内有数の法律事務所、投資銀行、プライベートエクイティの専門家、およびその他のディールメーカーとの関係構築および連携に積極的に取り組む意欲が求められます。

本職務では、より広範なIntralinksチームと連携しながら、円滑なコミュニケーションと的確な戦略立案を支えるアカウント計画を策定していただきます。また、バランスの取れた顧客関係管理およびチームマネジメントを行いながら、パフォーマンスの向上を図り、ノルマ達成に向けた戦略的な販売活動を推進する役割を担っていただきます。

職務内容
•5～6名のアカウントエグゼクティブとセールスアソシエイトからなるチームを率い、常に売上目標と売上目標以上を達成する
•クライアントや見込み客とのミーティングに参加し、リードすることで、模範を示し、リアルタイムのコーチングを提供。これには、VPやCレベルの顧客とのミーティングも含まれる
•効果的なリクルート、採用、専門能力開発計画のサポートを通じて人材を育成
•営業活動、予測、パイプライン管理をシニアリーダーに正確に報告し、オペレーショナル・エクセレンスを実証する
•組織横断的なイントラリンクス組織と協力し、ユニークな顧客ニーズやエスカレーションをサポートし、より大きな組織効果を達成
•ビジネスチャンスを獲得し、ビジネスを成長させるための戦略を提案

求める人物像
•SaaS/IaaS/PaaS/ソフトウェアソリューションを大企業や金融機関に販売した経験を含む営業経験をお持ちの方
•VPやCレベルの顧客との関係構築能力
•高いパフォーマンスを発揮する営業チームを構築し、ポジティブな営業文化を作り上げた経験
•口頭および書面での優れたコミュニケーションスキルとエグゼクティブとしての存在感
•優れた交渉スキルをお持ちの方
•高いビジネスセンスと機知に富んだ方
•セルフスターターであり、販売量の多いペースの速い環境で自立して仕事ができる方
•ソリューションセールス、チャレンジャー、フォースマネジメント、または同等のコンサルティングセールス手法のトレーニングまたは相応の経験をお持ちの方
•学士号を取得されている方

必須条件
•最低8～10年の顧客対応業務経験
•監督経験があれば尚可
•口頭および書面での優れたコミュニケーションスキル（グループに対して公の場で発言する能力、効果的で洗練されたプレゼンテーションの作成および実施能力を含む）
•M&Aのワークフローに関する基本的な理解と金融市場に関する一般的な知識
•日本語および英語に堪能

あれば尚可
•投資銀行業務またはM&A関連の業務経験
•創造性と機知に富んでいる
•アナリストからマネージング・ディレクターまで、クライアントのあらゆるレベルの担当者と協働できる能力
•技術チームや社内部門と協力し、サービスを提供する際のの障害を克服する能力

給与
賞与：年×回支給予定（個人の評価および会社の業績による）
昇給：有（年一回。個人の評価および会社の業績による）

試用期間
６か月（試用期間中の勤務条件：変更なし）

勤務地
東京オフィス（千代田区）

就業時間
就業時間：09:00 - 18:00
休憩時間：60分

リモートワーク可：ただし月６日以上は出社の必要あり

休日休暇
年間１２３日（２０２５年）
【内訳】
土曜日・日曜日・祝日・年末年始（１２月３０日から１月３日）
有給休暇：初年度より２０日（ただし年途中入社の場合は、案分して付与。また使用期間中は原則として、一か月に１日付与）

社会保険／各種手当
社会保険加入：有（健康保険、厚生年金、労災保険、雇用保険）
会社負担による、団体保険制度の加入有

会社説明