セールスマネージャー（BFSI：金融サービス・銀行業界）【日本担当】 / Sales Manager - BFSI

国内有数の金融ソリューションをリードするポジション｜BFSI業界での豊富な経験を

募集職種

採用企業名
ヌクレウス・ソフトウェア

支社・支店
Nucleus Software KK

求人ID
1551910

業種
その他（金融）

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区, 千代田区

給与
1000万円 ~ 経験考慮の上、応相談

更新日
2026年11月04日 13:00

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
日常会話レベル

日本語レベル
流暢レベル

最終学歴
高等学校卒

現在のビザ
日本での就労許可が必要です

募集要項

会社概要（Nucleus Softwareについて）：
Nucleus Software（ニュークリアス・ソフトウェア）は、過去36年以上にわたり、世界および地域の金融機関に対して製品およびサービスを提供してきたITサービスのパイオニアです。銀行業務における深い専門知識と、最新の技術トレンドに精通した豊富な経験を強みとしています。
Nucleusが開発したプラットフォームは、50か国以上、200以上の金融機関の業務を支えており、モバイルおよびインターネットチャネルを通じて複数のビジネス分野に対応しています。提供されているソリューションは、リテールバンキング、法人向けバンキング、キャッシュマネジメント、インターネットバンキング、自動車金融など、幅広い金融サービス領域をカバーしています。

当社のソフトウェアは、50か国以上、200を超える金融機関の業務を支えており、リテールレンディング（個人向け融資）、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、自動車金融など、さまざま

なビジネス分野をサポートしています。

- 銀行・金融サービス分野における36年の専門的な経験
- 世界および地域の銀行から、従来型業務から変革へのパートナーとして高く評価
- データサイエンス、クラウド、AI/ML、DevOps、RPAを活用した、大規模なデジタル化プロジェクトを多数推進
- 「従業員第一」の価値観を持つ組織文化
- すべてのサービス顧客からリファレンス可能、C-SAT（顧客満足度）スコアは完璧またはそれに近い評価
- グローバルな調査機関より「働きがいのある会社（Great Place to Work）」として認定

仕事内容：
日本市場における当社主力製品「FinnOne NEO」の販売をリードしていただくポジションです。特にレンディング（融資）領域での豊富な経験を持ち、戦略的かつダイナミックに営業活動を推進し、収益成長を実現するリーダーを求めています。日本のBFSI業界に精通し、強固な顧客関係を構築し、営業戦略の実行を統括していただきます。

主な職務内容：

1. **戦略的営業計画の策定・実行**
    - 日本のレンディングビジネスに特化した包括的な営業戦略の立案と実施
    - 事業目標や市場動向に沿った戦略で収益目標と成長を達成
2. **市場および競合分析**
    - 顧客ニーズ、市場動向、競合状況を深く調査・分析
    - 新規ビジネスチャンス、パートナーシップ、マーケットセグメントの特定と評価
3. **顧客関係管理**
    - 銀行・金融サービス業界の主要なステークホルダーとの強固かつ長期的な関係構築
4. **営業チームのリーダーシップ**
    - 既存のオンサイトチームの指導、育成、モチベーション向上
    - パフォーマンス目標の設定、定期的なフィードバック、協調と成果志向の文化の醸成
5. **収益成長の推進**
    - 営業パイプラインの管理およびリード獲得から契約締結までの一連の営業プロセス管理
    - 売上目標およびKPIの達成・超過
6. **製品開発チームとの連携**
    - 市場からのフィードバックやインサイトを製品開発に提供
    - レンディング製品・サービスが市場の変化に対応するよう連携
7. **規制遵守**
    - 日本の関連法規制の最新情報を把握し、営業活動の法令遵守を徹底
    - コンプライアンス・法務チームと協働しリスク管理および規制変更対応
8. **報告・分析**
    - 定期的な営業報告書、売上予測、業績分析を作成し、経営層に報告
    - データを活用した営業戦略の改善とパフォーマンス向上

About Nucleus:

Nucleus Software has been providing Products and Services to various Global and Regional Financial institutions, from past 36 years.
As a pioneer IT Service provider, Nucleus carry deep banking domain expertise and experience on latest technological trends.
Nucleus's developed platforms powers the operations of more than 200 financial institutions in 50 countries, supporting multiple business vertical's, accessible through Mobile and internet channels. Their platform supports retail banking, corporate banking, cash management, internet banking, automotive finance & other business areas.

Our software powers the operations of more than 200 Financial Institutions in over 50 countries, supporting retail lending,

corporate banking, cash management, mobile and internet banking, automotive finance, and other business areas.
▪ 38 years of focused expertise in banking and financial services,
▪ Entrusted by Global and Regional banks as a preferred partner for bank's Traditional to Transformative journey
▪ Driving large Digitalization programs for various banks using Data Science, Cloud, AI/ML, DevOps, RPA based solutions.
▪ An organization with "Employee First" outlook
▪ 100% referenceable Services customers with perfect or close to perfect C-SAT scores
▪ Recognized as "Great Place to Work "by a global research organization

Job Description:
The Sales Manager for Japan will lead the sales efforts for our flagship product, FinnOne NEO, within the region. This role requires a dynamic and strategic leader with extensive experience in the BFSI sector, particularly in lending domain, to drive revenue growth, build strong client relationships, and oversee the execution of sales strategies in the Japanese market.

Key Responsibilities:
1. Strategic Sales Planning:
 - Develop and implement a comprehensive sales strategy for the lending business in Japan.
 - Align sales strategies with overall business objectives and market trends to achieve revenue targets and growth.
2. Market and Competitive Analysis:
 - Conduct in-depth market research to understand customer needs, market dynamics, and competitive landscape.
 - Identify and evaluate new business opportunities, partnerships, and market segments.
3. Client Relationship Management:
 - Build and maintain strong, long-lasting client relationships with key stakeholders in the banking and financial services industry.
4. Sales Leadership:
 - Lead, mentor, and motivate the existing onsite team.
 - Set clear performance expectations, provide regular feedback, and foster a collaborative and results-driven sales culture, with-in
all P&Ls of the Organisation.
5. Revenue Growth:
 - Drive the sales pipeline and manage the end-to-end sales process from lead generation to closing deals.
 - Achieve and exceed sales targets and key performance indicators (KPIs).
6. Product Development Collaboration:
 - Work closely with product development teams to provide market feedback and insights for new product offerings.
 - Ensure that the lending products and services meet the evolving needs of the market.
7. Regulatory Compliance:
 - Stay updated with local regulatory requirements and ensure all sales activities comply with industry regulations.
 - Collaborate with compliance and legal teams to mitigate risks and address regulatory changes.
8. Reporting and Analysis:
 - Prepare regular sales reports, forecasts, and performance analysis for senior management.
 - Utilize data-driven insights to refine sales strategies and improve performance.

スキル・資格

必須要件：

- **学歴**：ビジネス、ファイナンス、経済学等の学士号。MBAまたは同等の上級資格があれば尚可
- **経験**：
  - BFSI業界で10年以上の営業経験（特にレンディングビジネスに強み）
  - 日本市場での営業実績・実績達成の証明
  - 銀行・金融サービス業界における広範な人脈・関係構築能力
- **スキル・能力**：
  - 高度な戦略的思考とビジネスセンス
  - 優れたリーダーシップおよびチームマネジメント能力
  - 卓越したコミュニケーション、交渉力、プレゼンテーション能力
  - 変化の速い環境で複数の課題を同時に管理できる能力
  - 日本語・英語のビジネスレベルの語学力（必須）
- **人物像**：
  - 成果志向で強い成功意欲を持つ方
  - 高い倫理観とプロフェッショナリズム
  - 変化や課題に対する柔軟性と回復力

- 顧客中心の考え方と卓越したサービスマインド

Education:
Bachelor’s degree in Business, Finance, Economics, or a related field. An MBA or equivalent advanced degree is preferred.

Experience:
- Minimum of 10 years of sales experience in the BFSI sector, with a strong focus on the lending business.
- Proven track record of achieving sales targets and driving business growth in Japan.
- Extensive network and relationships within the banking and financial services industry in Japan.

Skills:
- Strong strategic thinking and business acumen.
- Excellent leadership and team management skills.
- Superior communication, negotiation, and presentation skills.
- Ability to work in a fast-paced, dynamic environment and manage multiple priorities.
- Fluency in Japanese and English is mandatory.

Personal Attributes:
- Results-oriented with a strong drive for success.
- High level of integrity and professionalism.
- Adaptability and resilience in the face of challenges.
- Customer-centric mindset with a focus on delivering exceptional service

会社説明