



アカウントマネージャー（Client Partner）日本市場担当－BFSI / Account Manager

「Great Place to Work」認定企業で安心して長期就業

募集職種

採用企業名

ヌクレウス・ソフトウェア

求人ID

1552017

業種

銀行・信託銀行・信用金庫

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区, 千代田区

給与

800万円～経験考慮の上、応相談

更新日

2026年02月04日 01:00

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

会社概要（Nucleus Softwareについて）：

Nucleus Software（ニュークリウス・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

職種：アカウントマネージャー（Client Partner）－日本市場担当

職務概要：

Nucleus SoftwareのDigital Services部門は、アジャイルで高度なスキルを持つチームとして、世界中の金融機関に最先端のITおよび金融ソリューションを提供しています。現在、日本市場における戦略的成長を背景に、クライアントエンゲージメントおよびアカウントマネジメントを強化すべく、経験豊富なプロフェッショナルを募集しています。

このポジションでは、日本国内の金融機関との長期的な関係構築を担い、主要な経営層およびステークホルダーとの連携を通じて、社内の各部門（開発、プリセールス、デリバリー等）と協力しながら、顧客ニーズに即したソリューションをタイムリーかつ高品質に提供していただきます。

銀行業界に深く精通し、優れたバイリンガルスキルと日本市場での営業・関係構築・目標達成の実績を持つ、12～15年の経験を有するシニアクラスの人材を求めています。

主な業務内容：

【アカウントマネジメント（日本市場）】

- ・銀行業界の主要顧客に対する窓口として対応し、顧客満足度の向上・関係の深化・継続的な契約維持を推進
- ・アカウントごとの営業戦略および成長計画の策定と実行
- ・担当顧客内での新たなビジネス機会の発掘およびサービス拡大（クロスセル・アップセル）
- ・担当アカウントの財務および運用目標の達成管理
- ・キーパーソンとの関係構築と信頼醸成
- ・顧客および社内関係者への定期的な進捗報告・戦略レビューの実施
- ・各部門（開発、プリセールス、財務、プロジェクト管理等）と連携し、納期・品質・コストを満たしたサービス提供
- ・顧客ニーズに基づいたカスタマイズソリューションの企画・提案
- ・アカウントのKPIに基づいたパフォーマンス監視と改善推進
- ・レビュー資料・予算書の作成とドキュメント管理
- ・インド本社と日本チームの橋渡し役として、異文化理解を活かした円滑な連携を支援

【プロセス改善】

- ・アカウントマネジメントに関する業務フロー・ポリシーの整備と実行
- ・部下の目標設定、教育・スキル開発計画の立案
- ・チームビジョンの共有と最適なパフォーマンスを実現する組織文化の醸成

キャリアパス：

Nucleus Softwareでは、**社内人材の育成・登用を積極的に推進**しており、個人の能力・成果・キャリア志向に応じて、着実なステップアップが可能です。中長期的に価値あるキャリアを築いていきたい方に最適な環境です。

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 power 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.

36 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 Role and Responsibilities:

Nucleus Software's Digital Services division is a highly agile and skilled team delivering cutting-edge IT and financial solutions globally. As part of our strategic growth initiative in Japan, we are looking for experienced professionals to strengthen our client engagement and account management capabilities. This role is responsible for developing long-term relationships with clients, connecting with key business executives and stakeholders and liaise between customers and cross-functional internal teams to ensure the timely and successful delivery of our solutions according to customer needs. We are seeking a seasoned Account Manager (Client Partner) with 12-15 years of experience to drive growth and deepen client relationships in Japan's banking sector. This role demands a proactive leader with strong bilingual skills and a proven track record in account mining, relationship development, and achieving financial targets within the Japanese market.

Key Responsibilities:

RELATIONSHIP BUILDING (Account Management – Japan)

- Serve as primary contact for key banking clients, ensuring satisfaction, growth, and retention.
- Lead account planning and strategy to drive long-term engagement and revenue.
- Identify new opportunities and expand services within assigned accounts.
- Own financial and operational targets for designated accounts.
- Build and strengthen stakeholder relationships within key accounts.
- Communicate progress of initiatives to internal and external stakeholders regularly.
- Conduct strategic account reviews to share insights on usage and service needs.
- Collaborate across Delivery, Presales, Finance, and Development teams to ensure timely, quality service within budget.
- Develop tailored solutions, coordinating internal teams to meet customer expectations and account goals.
- Drive cross-sell and up-sell opportunities to grow revenue.
- Monitor account performance against KPIs and support improvement initiatives.
- Assist in preparing review reports, budgets, and maintaining accurate documentation.
- Act as a cultural bridge between Indian and Japanese teams to foster collaboration.

PROCESS IMPROVEMENT:

- Assist in implementing the policies and procedures related to Account/Relationship Management
- Set up goals and objectives for all subordinate staff & plan budgets and activities for account management. Plan for training to build team capability and skills
- Establish expectations, responsibilities, purpose and vision for the team; creates an environment where others can achieve optimal performance; and provides growth and learning opportunities for team

Future Career Progression:

Nucleus is well known for identifying, nurturing, and promoting the internal talent and having long mutually rewarding associations with its performing associates. Our focus programs help our associates to continuously grow based on their capability, performance, and career aspirations.

スキル・資格

【必須経験・スキル】

- ビジネスレベルの日本語および英語力（読み・書き・会話）
- 日本市場における12～15年のアカウントマネジメント／クライアントパートナー経験
- 銀行業界における深い理解と、日本のビジネス文化・慣習に精通していること
- 日本での居住・就業経験5年以上（日本市場での即戦力）
- 顧客志向・課題解決志向での関係構築スキル
- 売上目標・収益目標を達成した実績

【歓迎スキル・経験】

- MBAまたは同等の経営関連修士号
- 中堅規模のIT・金融サービス企業における経験（スピード感と成果重視の文化）
- デジタル変革、クラウド、AI、DevOps領域への理解や経験があれば尚可

■評価指標（KPI例）

- 受注・売上・利益（EBITDA）の達成率
- 顧客満足度（VOC/NPS）
- 新規顧客または推薦状獲得数
- 顧客ステータスの改善（レッド → グリーン）
- 予算計画の精度

■関係部門（業務連携）

社内関係者：

- 営業チーム／経営陣
- 財務チーム
- ソリューションチーム
- プロジェクトマネジメントチーム
- オンサイト・オフショアサポートチーム

社外関係者：

- 顧客企業の各部署
- アライアンスパートナー・チャネルパートナー

Essential skills/experience:

- Excellent bilingual proficiency in Japanese and English (business level).
- Deep understanding of Japanese business culture and etiquette.
- 12–15 years of industry experience, with a strong background in account management and client partnerships.
- Proven experience in account mining, sales growth, and achieving revenue targets.
- Extensive experience in managing Japanese banking clients.
- Must have lived and worked in Japan for at least 5–6 years, demonstrating adaptability and local market expertise.
- Strong interpersonal and relationship management skills with a consultative approach.

Key Performance Indicators:

- % Achievement of Order booking, Revenue, EBITDA Targets
- Customer Satisfaction (VOC/ NPS)
- Number of testimonials/ new customers brought in
- Number of Customers / key stakeholders moved from red to green
- Accuracy of budget planning

Operation Ecosystem

Internal

- Sales Team / Management
- Finance Team
- Solutions Team
- Project Management
- Onsite / offshore Support Team

External

- Customer
- Alliance/ Channel Partners

Preferred Attributes:

- MBA or equivalent postgraduate qualification.
- Prior experience in a mid-size IT/Financial Services company with a nimble and outcome-oriented culture.
- Exposure to digital transformation, cloud, AI, or DevOps themes would be an added advantage.

Behavioral Skills Knowledge / Skills

- Result-oriented
- Customer Focused
- Networking skills
- Communication and Persuasive skills
- Relationship Building
- Business Acumen
- Knowledge of Company's products and services
- Industrial knowledge and presence
- Microsoft Office

会社説明