



Morgan
McKinley

【外資系フィンテック】アカウントマネージャー（石油化学） | 年収1100万円～応相談

在宅勤務可：成長中フィンテック業界にて柔軟にキャリアを築けるポジションです。

募集職種

人材紹介会社

モーガン・マッキンリー

求人ID

1565161

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

給与

経験考慮の上、応相談

更新日

2025年11月26日 00:00

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

ネイティブ

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

世界をリードする外資系フィンテック企業にて、アカウントマネージャーとして活躍いただきます。

化学・エネルギー業界のクライアントに対し、市場データおよびインテリジェンスソリューションを提供し、長期的なエグゼクティブレベルの関係構築を行っていただきます。

在宅勤務可・残業少なめ；成長を続けるフィンテック業界にて柔軟にキャリアを築けるポジションです。

主な職務内容

- 石油・化学業界のアカウントマネジメント
- 顧客経営層との信頼関係の開拓・維持
- アカウントプランニングおよび売上拡大戦略の立案・実行
- 提案書作成、交渉、契約締結までの営業プロセス全体の管理

- 製品開発、マーケティング、オペレーションチームと連携し、顧客満足度の最大化を追求すること
- 売上予測、パイプライン分析、営業レポート作成による経営支援

Join a **leading global fintech company** providing market intelligence and data solutions to optimize resource allocation and improve transparency across the **chemical and oil industries**. As an **Account Manager**, you will develop and maintain **long-term executive relationships** across a portfolio of key regional accounts. This role requires a balance of strategic relationship management, business growth initiatives, and collaboration with cross-functional teams to drive customer success and revenue growth.

Key Responsibilities

- Build, develop, and maintain strong relationships with **executive stakeholders** in the assigned account portfolio.
- Drive **account planning**, business development, and **revenue expansion** through client engagement.
- Lead **negotiations, proposal creation, and deal closure** to achieve business targets.
- Coordinate with internal departments such as **Product, Marketing, and Operations** to ensure seamless client delivery.
- Conduct **forecasting, pipeline analysis, and performance reporting** for strategic decision-making.

スキル・資格

必須条件経験・資格：

- 営業（できればB2B）やアカウントマネジメントの経験・実績
- 優先順位を見極めながら、複数のアカウントを同時に管理できること
- CRMツール（Salesforceなど）の使用経験
- 経営学、マーケティング、経済学や関連分野の学士号、または同等の経験・知識

ソフトスキル：

- 優れた交渉力・問題解決力、ビジネスセンス
- 自主性・成長意欲が高く、挑戦を恐れないマインドセット

語学力：

- 日本語：ネイティブレベル（クライアント折衝必須）
- 英語：中級

歓迎条件

- データ、テクノロジー、または金融業界経験者歓迎）。
- 工業、化学、エネルギー分野での顧客管理・営業経験。
- データインテリジェンスまたは**SaaS業界**での経験。
- グローバルかつスピード感のある環境での業務経験。

この求人がおすすめの理由

- 大手グローバル企業を担当し、業界の最前線で活躍できます
- 顧客視点のイノベーションを追求するダイナミックな企業風土
- スピード感のあるフィンテック業界でキャリアアップを目指せます
- 高水準の報酬体系、成果連動のインセンティブ制度あり
- リモートワークOK、残業少なめでライフスタイルに合わせて働けます

Required Skills and QualificationsExperience:

- Proven track record in **B2B sales or account management**, preferably within data, technology, or financial services sectors.
- Ability to manage multiple accounts simultaneously while maintaining attention to detail.
- Proficiency in **CRM tools** such as Salesforce for tracking and pipeline management.
- Strong analytical and organizational skills with a business-oriented mindset.

Education:

- Bachelor's degree in Business, Marketing, Economics, or a related field.

Language Requirements:

- **Japanese:** Native level (required for client communication and presentations).
- **English:** Intermediate to Business level (for reporting and internal communication).

Soft Skills:

- Excellent interpersonal, communication, and **relationship-building abilities**.
- Strong **negotiation and problem-solving** skills.
- Proactive, motivated, and results-driven with a passion for learning and growth.

Preferred Skills & Qualifications

- Experience managing clients within **industrial, chemical, or energy markets**.
- Background in **data intelligence or SaaS** industries.
- Ability to work effectively in **multicultural, fast-paced environments**.

Why You'll Love Working Here

- Join a **high-performing, collaborative team** focused on customer-centric innovation.
- Work in a **fast-paced, dynamic fintech industry** with international exposure.
- Engage with **global enterprise clients** and industry leaders.
- Competitive compensation and performance-based incentives.
- **Flexible working style** with minimal overtime and a supportive work culture.

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。