【BFSI × レンディング領域 × 戦略セールス】日本の事業拡大を牽引するRegional Sales Head

Lead Japan’s BFSI market expansion

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
1568119

業種
銀行・信託銀行・信用金庫

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 半数

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区, 千代田区

給与
1500万円 ~ 1800万円

更新日
2026年11月24日 08:00

応募必要条件

職務経験
10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

≪企業概要｜About Nucleus Software≫

Nucleus Software は、グローバルの金融業界向けにミッションクリティカルなソフトウェアソリューションを提供するリーディングカンパニーです。75カ国以上で導入され、1億人超のエンドユーザーに利用されている代表的プロダクト FinnOne NEO は、世界的に評価されているレンディングソリューションとして多くの金融機関の基盤を支えています。

日本法人である Nucleus Software KK は、日本市場のさらなる成長フェーズにあり、特にレンディング領域の深い専門性を持つエグゼクティブを招聘し、マーケットシェア拡大を本格的に推進する段階に入っています。

≪ポジション概要｜Regional Sales Head – Japan≫

本ポジションは、日本市場におけるレンディング事業（FinnOne NEO）の売上拡大と市場戦略をリードする、非常に重要なエグゼクティブポジションです。

● BFSIのレンディング領域に精通し、強力なネットワークを持つ方
● 戦略立案〜ソリューション提案〜クロージングまで一気通貫で推進できる方
● 日本市場の責任者として、ビジネス成長を牽引したい方

を強く歓迎します。

≪主な業務内容≫

■戦略立案・事業推進

- 日本市場における包括的なセールス戦略の立案・実行
- 市場動向・顧客ニーズを踏まえた事業計画の策定
- パイプライン構築および売上目標の達成

■マーケット分析・新規ビジネス開拓

- BFSI領域（特にレンディング）の深い市場調査
- 新たなターゲットセグメントの抽出、アライアンス検討
- 競合分析を通じた差別化戦略の企画

■クライアントリレーション

- メガバンク、地銀、ノンバンク、FinTech など主要ステークホルダーとの関係構築
- 長期的なパートナーシップの形成および継続支援
- CxO・意思決定者との交渉

■チームリーダーシップ

- 日本チームの指導・育成・評価
- 成果を最大化するセールス組織のマネジメント
- グローバルチーム（インド本社）との連携

■プロダクト連携

- プロダクト開発部門への市場インサイト提供
- 新機能・新サービスの日本市場への適用支援
- 顧客ニーズに基づく改善提案

■コンプライアンス対応

- 日本の金融関連法規への準拠
- リスク管理、法務チームとの調整

■レポーティング

- 売上予測・KPI進捗・マーケット分析をレポート化
- データを活用した戦略改善

スキル・資格

必須（Must）

- BFSI領域での営業経験：10年以上（特にレンディング領域）
- 日本市場での顧客ネットワーク（銀行・信金・ノンバンク等）
- 大型案件の成約・売上貢献の実績
- 戦略思考・ビジネス推進力・リーダーシップ
- 日本語：ネイティブレベル
- 英語：ビジネスレベル（海外チームとの連携あり）

歓迎（Nice to have）

- MBAホルダー
- デジタルレンディング、FinTech領域での経験
- セールス組織の立ち上げ・再構築経験

≪待遇・条件≫

- 年収：1,500万〜1,800万円（経験・実績により決定）
- リモートワーク可
- 世界規模の金融ソフトウェア企業で、裁量と影響力の大きい役割

≪このポジションの魅力≫

- 日本市場の事業成長を牽引する責任者ポジション
- BFSI × レンディングで圧倒的な裁量と影響力
- グローバル FinTech の中核として活躍できる

会社説明