セールスリード - 保険 / Sales Lead - Insurance

Bilingual × Hybrid Agility × Competitive

募集職種

人材紹介会社
リーチェクスト株式会社

採用企業名
German Global Company

求人ID
1579481

業種
ソフトウエア

会社の種類
中小企業 (従業員300名以下) - 外資系企業

外国人の割合
外国人 多数

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区

給与
1000万円 ~ 経験考慮の上、応相談

更新日
2026年11月15日 08:00

応募必要条件

職務経験
3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
流暢レベル

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

業界経験: 保険業界、保険ソリューション、または類似のエンタープライズ・プラットフォームにおける8年以上の実務経験。
販売・コンサル実績: 保険分野におけるエンタープライズ営業（法人営業）、戦略的アカウントマネジメント、またはソリューションコンサルティングでの確かな実績。
専門知識: 保険業界のトレンド、規制上の課題、およびデジタルトランスフォーメーション（DX）の推進要因に関する深い理解。

ビジネススキル: 優れた商務的洞察力（コマーシャル・アキュメン）を持ち、顧客ニーズを拡張可能なソリューション機会へと変換できる能力。
対人能力: 卓越したコミュニケーション能力、交渉力、およびステークホルダー・マネジメント能力。
働き方への適応: リモートワークやハイブリッドワークの環境において、自律的に業務を遂行できる高い自己管理能力。

Minimum 8 years of experience in the insurance industry, insurance solutions, or similar enterprise platforms

Proven track record in enterprise sales, strategic account management, or solution consulting within insurance

Deep understanding of insurance industry trends, regulatory challenges, and digital transformation drivers

Strong commercial acumen and ability to translate client needs into scalable solution opportunities

Excellent communication, negotiation, and stakeholder management skills

Comfortable operating independently in a remote or hybrid work environment

スキル・資格

業界経験: 保険業界、保険ソリューション、または類似のエンタープライズ・プラットフォームにおける8年以上の実務経験。
販売・コンサル実績: 保険分野におけるエンタープライズ営業（法人営業）、戦略的アカウントマネジメント、またはソリューションコンサルティングでの確かな実績。
専門知識: 保険業界のトレンド、規制上の課題、およびデジタルトランスフォーメーション（DX）の推進要因に関する深い理解。
ビジネススキル: 優れた商務的洞察力（コマーシャル・アキュメン）を持ち、顧客ニーズを拡張可能なソリューション機会へと変換できる能力。
対人能力: 卓越したコミュニケーション能力、交渉力、およびステークホルダー・マネジメント能力。
働き方への適応: リモートワークやハイブリッドワークの環境において、自律的に業務を遂行できる高い自己管理能力。

Minimum 8 years of experience in the insurance industry, insurance solutions, or similar enterprise platforms

Proven track record in enterprise sales, strategic account management, or solution consulting within insurance

Deep understanding of insurance industry trends, regulatory challenges, and digital transformation drivers

Strong commercial acumen and ability to translate client needs into scalable solution opportunities

Excellent communication, negotiation, and stakeholder management skills

Comfortable operating independently in a remote or hybrid work environment

会社説明