



【2800～3500万円】District Sales Manager for Major Account Financial...

法人営業（その他）のご経験のある方は歓迎です。

募集職種

人材紹介会社

株式会社ジェイ エイ シー リクルートメント

採用企業名

非公開

求人ID

1586876

業種

ソフトウェア

会社の種類

外資系企業

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区

給与

2500万円～3500万円

勤務時間

09:00～18:00

休日・休暇

詳細は求人ご紹介時にご案内いたします。

更新日

2026年05月16日 06:00

応募必要条件

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

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

【求人No NJB2355339】

【業務内容】

金融アカウントチームのマネジメントポジションです。

金融サービス業界（FSI）における主要顧客の営業を担当し、メガバンク、大手保険会社、トップクラスの証券会社など大規模企業クライアントとの取引を推進します。

エンタープライズ営業チームを構築・統率し、計画に沿った地域成長を図りながら会社の目標達成を牽引します。

受注実績、営業開発、予測精度において成果を上げる高パフォーマンスな営業文化の構築と、チームメンバーの育成・指導

を通じた個人目標および組織目標の達成を同時に推進します。
営業活動の追跡、営業計画の立案、指標の作成・分析が求められます。

■本ポジションの魅力：

- ・次世代サイバーセキュリティプラットフォーム提案し、お客様のセキュリティを簡素化しサイバートランスフォーメーションを実現することができます。
- ・従来の単一ソリューションの提案ではなく、お客様の経営層へのトピアプローチから、システム全体の課題を特定し、完全なゼロトラストセキュリティを実現するためプラットフォームによる幅広い提案が可能です。

■同社の魅力：

- ・世界150か国以上、85 000以上の企業や組織への導入実績。
- ・Fprtime100の企業の95社、Global2000の企業の77%が採用。
- ・S P500算出銘柄の選出される。
- ・多様なバックグラウンド（同社のトップは元Google）を持つ従業員が在籍しているため、とてもオープンでフェアなカルチャーがあり、透明性のある会社です。
- ・常にスピード感を持って変革と成長を続けているため、業界の常識を変えることにチャレンジしたい！という方におすすめの環境です。

スキル・資格

【必須（MUST）】

- ・金融業界もしくはエンタープライズ企業向けの営業経験
- ・営業チームのマネジメント経験

会社説明

ご紹介時にご案内いたします