



【外資系SaaS企業】クライアントリレーションズスペシャリスト

金融・IT営業の経験をグローバルで開花させる、キャリアアップに最適なポジション

募集職種

人材紹介会社
モーガン・マッキンリー

求人ID
1603371

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
2026年09月02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
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

世界的に高い評価を受ける外資系金融テクノロジー・金融インテリジェンス企業にて、クライアントリレーションズスペシャリストを募集しています。

本ポジションでは、新設された戦略営業チームの中核メンバーとして、日本国内の大手企業や金融機関に対し、SaaSソリューション、金融データ、AI（人工知能）、予測分析（Predictive Analytics）を活用した最先端ソリューションを提案していただきます。

エンタープライズ営業の最前線で、経営層への提案から契約締結まで一貫して担当し、企業のデジタルトランスフォーメーションや業務改革を支援する重要なポジションです。法人営業、SaaS営業、金融業界、ITソリューション営業の経験を活かし、グローバル企業でさらなるキャリアアップを目指したい方に最適な機会です。

主な職務内容

- SaaS、金融データ、分析プラットフォームを活用し、企業の課題に応じたソリューションを提案し、新規顧客を開拓
- リード獲得から提案、契約交渉、クロージングまでエンタープライズ営業全体を担当
- 経営層に向けた製品デモやプレゼンテーションを実施し、導入効果や投資対効果（ROI）を提案
- 戦略的アカウントプランを策定し、主要顧客との長期的なパートナーシップを構築
- プリセールス、プロダクト、技術サポートチームと連携し、顧客ごとの最適なソリューションを提供
- SalesforceなどのCRMを活用し、営業パイプラインや案件進捗を管理・分析
- 日本国内およびアジア太平洋地域への出張を通じて、顧客との関係強化および新規ビジネス創出を推進

An exciting opportunity is available for an experienced **Client Relations Specialist** to join a globally recognized financial intelligence and technology company in Tokyo. As part of a newly established strategic sales team, you will drive business growth by delivering innovative **enterprise SaaS**, **financial data**, and **predictive analytics** solutions to leading organizations across Japan.

This is a high-impact client-facing role where you will partner with senior business leaders to solve complex operational challenges through advanced technology and data-driven insights. If you have a strong background in **enterprise sales**, **business development**, **financial services**, or **SaaS solutions**, this is an excellent opportunity to accelerate your career with a global market leader.

Key Responsibilities

- Identify and develop new business opportunities by aligning enterprise data, analytics, and SaaS solutions with client business needs.
- Manage the full enterprise sales cycle, from prospecting and lead generation through contract negotiation and deal closure.
- Deliver engaging product demonstrations and executive presentations that clearly communicate business value and return on investment.
- Develop strategic account plans to strengthen relationships with key decision-makers and expand existing client partnerships.
- Collaborate with pre-sales consultants, product specialists, and technical teams to deliver tailored enterprise solutions.
- Maintain accurate sales forecasts, pipeline management, and opportunity tracking using Salesforce or similar CRM platforms.
- Travel within Japan and the Asia-Pacific region as required to support client meetings and business development activities.

スキル・資格

必須条件 経験・資格：

- 大学卒業以上（経営学、金融、経済学、マーケティング、または関連分野）
- 6年以上の実務経験（銀行、保険、金融サービス、法人営業、エンタープライズ営業などでの豊富な経験）
- SaaS、金融データ、分析プラットフォーム、ITソリューションなどの提案営業経験
- エンタープライズ契約や大規模商談における交渉経験
- AI、データマネジメント、ビジネスインテリジェンスに関する知識・関心

ソフトスキル：

- 経営層への提案や商談をリードできる優れたプレゼンテーション能力と交渉力
- 高い計画性と正確性を持ち、営業案件やパイプラインを効率的に管理できる能力
- 営業、技術、プロダクト、カスタマーサクセス部門と円滑に連携できる協調性
- 戦略的思考と高い成果志向を持ち、売上目標達成に向けて主体的に行動できる方

語学力：

- 日本語: ネイティブレベル
- 英語: ビジネスレベル

歓迎条件

- AI、機械学習、金融データ、エンタープライズ分析ソリューションの営業経験
- 日本国内の銀行、保険会社、大手企業とのネットワーク
- 外資系企業またはグローバルIT企業での勤務経験
- SalesforceなどCRMツールの活用経験

この求人のおすすめの理由

- 競争力のある給与と充実した福利厚生
- 新設された戦略営業チームのコアメンバーとして活躍できる
- AI、SaaS、金融データなど最先端ソリューションの提案営業に携われる
- 世界的なテクノロジーパートナーや大手企業とのプロジェクトに参画できる
- 外資系金融テクノロジー企業でキャリアアップと成長を実現できる環境

Required Skills and Qualifications Experience:

- Bachelor's degree or above in Business, Finance, Economics, Marketing, or a related discipline.
- Over 6 years of professional experience, including 5-15+ years in business development, enterprise sales, or client relationship management within banking, insurance, financial services, or corporate sectors.
- Proven experience selling enterprise SaaS platforms, financial data solutions, analytics platforms, or technology services.
- Strong understanding of enterprise data management, business intelligence, and AI-driven technologies.
- Demonstrated success negotiating complex enterprise agreements and managing strategic client relationships.

Soft Skills:

- Executive-level presentation, negotiation, and communication skills.

- Strong organizational skills with excellent attention to detail and pipeline management capabilities.
- Collaborative mindset with proven ability to work effectively across sales, technical, product, and customer success teams.
- Strategic thinker with a results-driven approach and the ability to exceed ambitious business targets.

Language Requirements:

- **Japanese:** Native level
- **English:** Business to Intermediate level

Preferred Skills & Qualifications

- Experience selling AI, machine learning, financial intelligence, or enterprise analytics solutions.
- Strong network within banking, insurance, or enterprise organizations in Japan.
- Experience working in multinational or global technology companies.
- Knowledge of Salesforce or other enterprise CRM platforms.

Why You'll Love Working Here

- Competitive salary and comprehensive employee benefits.
- Join a newly established strategic sales team with high visibility across the organization.
- Sell industry-leading AI, enterprise SaaS, and financial analytics solutions.
- Collaborate with global technology partners and leading enterprise clients.
- Excellent career progression opportunities within a globally recognized financial technology organization.

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。