



Morgan
McKinley

【外資系金融】ウェルスマネジメント クライアントリレーションシップ担当

世界的ウェルスマネジメント企業で顧客開拓を担うポジション

募集職種

人材紹介会社

モーガン・マッキンリー

求人ID

1605894

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 09:00

応募必要条件

職務経験

1年以上

キャリアレベル

新卒・未経験者レベル

英語レベル

基礎会話レベル

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

世界的なウェルスマネジメント企業にて、クライアントリレーションシップ担当（Client Relationship Executive）を募集しています。

本ポジションでは、個人投資家向けの新規顧客開拓から口座開設サポート、投資商品の提案、継続的なフォローアップまでを担当し、長期的な顧客関係を構築していただきます。FX（外国為替証拠金取引）やCFD（差金決済取引）などの金融商品を通じて、お客様の資産形成を支援しながら、世界の資本市場へのアクセスを提供するやりがいのある営業ポジションです。

主な職務内容

- 新規顧客獲得に向けた電話営業や営業活動を実施し、投資家ネットワークを拡大
- 口座開設、初回入金、取引プラットフォームの利用開始までをサポートし、スムーズなオンボーディングを実現
- 顧客との長期的な信頼関係を構築し、ニーズに応じた金融商品やサービスを提案

- CRM（顧客管理システム）を活用し、顧客対応履歴や営業活動を適切に管理
- 顧客の取引状況を分析し、継続的なフォローアップを通じて取引活性化や顧客満足度向上を推進
- マーケティングチームと連携し、投資セミナーや顧客向けイベントの企画・運営をサポート

Are you passionate about **wealth management, investment products**, and building lasting client relationships? Join a globally recognized financial services firm as a **Client Relationship Executive**, where you will help expand the firm's retail investor network while delivering exceptional client experiences. This client-facing sales role offers the opportunity to introduce investors to global financial markets, guide them through the onboarding journey, and build long-term relationships that drive business growth.

Key Responsibilities

- Develop new business opportunities by executing targeted client acquisition and telemarketing campaigns.
- Guide prospective investors through the account opening process, initial funding, and trading platform onboarding.
- Build and maintain strong client relationships while identifying opportunities to introduce additional investment products and services.
- Record and manage all client interactions accurately using Customer Relationship Management (CRM) systems.
- Monitor client trading activity and proactively engage investors to improve retention and long-term portfolio growth.
- Collaborate with internal marketing teams to support investor education events, seminars, and business development initiatives.

スキル・資格

必須条件 経験・資格：

- 金融業界または営業職における2年以上の実務経験
- FX（外国為替証拠金取引）およびCFD（差金決済取引）に関する知識
- 日本証券業協会（JSDA）資格を保有している方
- 個人顧客向け営業や新規開拓営業の経験

ソフトスキル：

- 高いコミュニケーション能力と顧客対応力
- 目標達成に向けて主体的に行動できる営業マインド
- 優れた提案力・交渉力・リレーションシップ構築能力
- チームワークを大切にしながら成果を追求できる方

語学力：

- 日本語：ネイティブレベル
- 英語：基礎レベル以上

歓迎条件

- ウェルスマネジメント、証券会社、FX会社、資産運用会社での営業経験
- リテール向け投資商品や金融市場に関する知識
- CRMを活用した営業活動や顧客管理の経験
- 投資セミナーや顧客向けイベントの企画・運営経験

この求人がおすすめの理由

- 競争力のある報酬パッケージ（応相談）
- 世界的な外資系金融グループで長期的なキャリアを築ける環境
- FX・CFD・ウェルスマネジメントに関する専門知識を身につけられる
- マーケティングチームと連携し、投資セミナーや顧客向けイベントにも携われる
- 残業が少なく、私服勤務が可能な働きやすい環境
- 成果に応じたキャリアアップと専門性向上の機会が豊富

Required Skills and Qualifications **Experience:**

- Minimum of **2 years' experience** in direct sales, financial services sales, or client relationship management.
- Understanding of **Foreign Exchange (FX)** and **Contracts for Difference (CFDs)** or other investment products.
- Active **Japan Securities Dealers Association (JSDA)** qualification.
- Experience working in a client-facing, target-driven environment.

Soft Skills:

- Excellent relationship-building and communication skills.
- Strong sales mindset with a passion for delivering outstanding client service.
- Self-motivated and results-oriented, with the ability to achieve sales targets.
- Strong organizational skills and attention to detail.

Language Requirements:

- **Japanese:** Native-level proficiency.
- **English:** Basic to Business communication level.

Preferred Skills & Qualifications

- Experience in wealth management, securities, brokerage, or investment services.
- Knowledge of retail investment products and financial markets.
- Experience using CRM platforms and sales management tools.
- Interest in financial education, client engagement, and investor relationship development.

Why You'll Love Working Here

- Competitive compensation package.
- Build your career within a globally recognised financial services organisation.
- Gain exposure to international capital markets and diverse investment products.
- Collaborate with experienced professionals and marketing teams on investor education initiatives.

- Casual dress code and minimal overtime support a healthy work-life balance.
 - Excellent opportunities for career progression in wealth management and client relationship management.
-

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。