



Understanding People

Institutional Sales VP/SVP / 機関投資家営業 VP/SVP

Head of Institutional Salesへのキャリアパス

募集職種

人材紹介会社

スペシャライズドグループ株式会社

求人ID

1609760

業種

アセットマネジメント

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14日 00:00

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

ビジネス会話レベル

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

Institutional Sales VP/SVP インスティテューショナルセールス VP/SVP - Client Relationship Management (Hybrid role, Leadership opportunity)

Overview

Our client is seeking an Institutional Sales professional to join a global investment management firm managing over \$700 billion in assets, in a newly expanded role based in Tokyo with a hybrid work model. This position offers the opportunity to lead strategic client relationships and drive business growth with a path to becoming Head of Institutional Sales. Benefits include comprehensive healthcare, flexible work arrangements, a competitive retirement plan, tuition reimbursement, and a supportive family-friendly environment.

主な責任:

- ・ 見込み客の発掘からクライアントのオンボーディングまで、完全な営業サイクルを主導する
- ・ 機関投資家クライアントとの戦略的関係を構築・維持する
- ・ ポートフォリオおよび意思決定プロセスに基づいたクライアントカバレッジ戦略を策定する
- ・ 新規ビジネス機会を特定し、製品のクロスセルを推進する
- ・ クライアントミーティング、プレゼンテーション、およびRFPのデューデリジェンスプロセスを主導する
- ・ 会社の投資能力と価値提案を効果的に伝える
- ・ 社内の投資チームおよびクライアントチームと連携し、戦略を調整する
- ・ 契約条件を交渉し、機関投資家クライアントとの合意を最終化する
- ・ 主要クライアントアカウントを管理し、満足度と長期的な維持を確保する

要件:

- ・ 資産運用における5〜10年以上の機関投資家向け営業経験（必須）
- ・ 金融市場およびポートフォリオ構築に関する深い知識（必須）
- ・ Microsoft PowerPointおよびExcelの習熟（必須）
- ・ ファイナンス、経済学、または関連分野の学士号（必須）
- ・ 機関投資家およびコンサルタントとの関係管理経験（必須）
- ・ 優れた顧客対応力、プレゼンテーション力、交渉力（必須）
- ・ 強力な戦略的思考力および事業開発スキル（必須）
- ・ 英語でのコミュニケーション能力（望ましいが必須ではない）
- ・ CFAやCMAなどの上級学位または専門資格（望ましいが必須ではない）
- ・ 資産運用におけるRFPおよびデューデリジェンスプロセスの経験（望ましいが必須ではない）
- ・ マルチアセット、株式、債券、プライベートクレジット、不動産商品に関する知識（望ましいが必須ではない）
- ・ 東京でのハイブリッド勤務環境で働く能力（必須）
- ・ 社内の投資チームおよびクライアントチームとの協働経験（望ましいが必須ではない）
- ・ 英語及び日本語の流暢な能力（必須）

福利厚生:

- ・ 年間ボーナス付きの競争力のある給与
- ・ 東京での柔軟なハイブリッド勤務モデル
- ・ 包括的な医療保険福利厚生
- ・ 予備の育児支援プログラム
- ・ 競争力のある退職金制度

会社説明