アカウントマネージャー（Capital Markets）

募集職種

採用企業名
EPAM Systems Japan 合同会社

求人ID
1618300

業種
ITコンサルティング

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
1800万円 ~ 2000万円

ボーナス
固定給+ボーナス

歩合給
固定給+歩合給

勤務時間
9:00 ~ 18:00

休日・休暇
会社の規定に準ずる

更新日
2026年11月06日 00:00

応募必要条件

職務経験
10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
ネイティブレベル

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

≪募集要項・本ポジションの魅力≫

- 金融機関向けに、デジタルトランスフォーメーション（DX）や取引プラットフォームなどのITソリューションを提

案
- 投資銀行・キャピタルマーケット領域の顧客と長期的な関係を構築し、新たなビジネス機会を創出できる
- グローバルチームと連携しながら、金融・IT双方の専門知識を深め、コミュニケーションスキルも高められる環境
- 研修、オンラインコース、メンタリングなど、個人の成長を支援する育成プログラムも充実

【業務内容】
EPAM Japanのアカウントマネージャーとして、日本の投資銀行・キャピタルマーケット領域の顧客に対し、テクノロジーソリューションを提供するビジネスを担当していただきます。
銀行、証券会社、その他のキャピタルマーケット関連企業など、国内の主要金融機関との長期的なパートナーシップを構築するとともに、EPAMが持つ先進的なテクノロジーおよびコンサルティングの知見・能力を戦略的に提案し、顧客のビジネス成長を支援していただきます。

＜具体的には＞

- 主要な投資銀行・キャピタルマーケット顧客において、経営層・シニアレベルのステークホルダーとの関係を構築・強化
- デジタルトランスフォーメーション、トレーディングプラットフォーム、リスクマネジメント、規制対応など、EPAMのソリューション・サービスを顧客のビジネス目標に合わせて分かりやすく提案
- コンサルティブセールスおよびソリューションベースのアプローチを通じて、新規ビジネス機会を発掘し、既存アカウントの事業拡大を推進
- デリバリーチームと連携し、顧客満足度の向上およびプロジェクトの円滑な推進を支援
- 顧客のニーズに合わせたアカウントプラン、営業戦略、提案書を策定
- 業界イベント、カンファレンス、顧客とのミーティングなどにおいてEPAMを代表して活動
- 契約、請求書、支払いなどの顧客関連の財務管理を行い、正確性および業界基準への準拠を確保
- 顧客との関係構築・コミュニケーション・提供物が、契約内容および関連する規制要件に沿っていることを確認
- 既存・新規アカウント双方に対するプリセールス活動に参画し、特にキャピタルマーケット領域のソリューション提案を推進

■当社の魅力：

- EPAMに入社すると、2024年に「Great Place To Work-Certified™」の認定を受け、2023年にはGlassdoorの「Top 100 Best Places to Work」に選出された企業、またNewsweekより2021年～2023年に「Most Loved Workplace」の1社として認められた環境で働くことができます。
- EPAMでは、社員一人ひとりの意見を大切にしています。社員から生まれるアイデアが事業を推進する原動力となっており、誰もが尊重され、互いに支え合いながら働ける職場環境を提供しています。
- ワークショップ、オンラインコース、メンタリングプログラムなど、社内研修や自己成長のための幅広い機会を用意しています。学び、挑戦し、貢献しながら、ともに成長していくことができます。
- 世界各国の優秀な人材と協働しながら、常に新しい業界トレンドやベストプラクティスを追求し、最先端のテクノロジーを活用した仕事に挑戦できる環境です。

■当社について：

- EPAMは、デジタルプラットフォーム・エンジニアリングおよびソフトウェア開発サービスを提供するグローバル企業です。お客様、社員、そして地域社会にポジティブなインパクトをもたらすことを目指しています。
- EPAM Japanは2018年の法人設立以来、世界第3位の経済大国である日本の首都・東京を拠点に、チームおよび事業能力を継続的に拡大しています。
- コンサルティング、デザイン、エンジニアリングの各分野に精通した、多言語対応の優秀なスペシャリストが在籍しています。特に、金融サービス、ライフサイエンス、自動車、不動産、小売などの業界において、お客様のデジタルトランスフォーメーションを実現しています。
- 主体性、創造性、多様性を大切にするチームとして、システム、プロダクト、サービスのデジタル化を実現するソリューションをお客様に提供しています。私たちは、地域社会、そしてその先にポジティブな変化を生み出すことを目指しています。

【雇用形態】
正社員

【給与】
経験考慮の上、応相談

【就業時間】
会社の規定に準ずる

【勤務地】
日本国内（東京）
※ハイブリッド勤務

【休日・休暇】
会社の規定に準ずる

【待遇・福利厚生】
会社の規定に準ずる

スキル・資格

【必須要件】

- 日本の投資銀行またはキャピタルマーケット領域における、営業またはアカウントマネジメントの実務経験
- 日本の金融サービス業界における業界動向、規制、テクノロジーニーズに関する理解
- 金融機関およびキャピタルマーケット関連企業を中心とした、顧客との関係構築・維持における実績
- 特に複雑な金融ビジネス環境において、顧客および社内チームに価値ある支援を提供しながら、戦略的な視点で業務

を遂行できる能力
- 日本語・英語双方での優れたコミュニケーション、交渉、プレゼンテーション能力
- 日本語ネイティブレベルのコミュニケーション能力および英語ビジネスレベル以上の語学力
  ※日本語能力試験（JLPT）N1以上の資格をお持ちの方も可

【歓迎要件】

- プロフェッショナルサービス、経営コンサルティング、またはITアウトソーシング企業での勤務経験
- 金融関連のアカウントやポートフォリオにおけるパフォーマンス指標（KPI等）の管理・モニタリング経験
- グローバルかつ多文化な環境での業務経験
- アカウントマネジメントへのキャリア転向以前に、ITまたは金融関連プロジェクトのデリバリー経験
- 以下の金融市場・業務領域に関する経験・知識
  -株式（Equity）市場
  -債券（Bond）市場
  -デリバティブ（Derivatives）市場
  -外国為替（FX）市場
  -リスクマネジメント
  -規制対応・Regulatory Affairs
  -データ分析（Data Analytics）

会社説明