営業マネージャー｜銀行・金融機関向けITソリューション ｜外資系金融IT【丸の内／～年収1500万円】

銀行業界の人脈と知見を、グローバル金融ITシステムの拡大に活かせます！

募集職種

人材紹介会社
Hire Pundit Japan 株式会社

求人ID
1618711

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
1000万円 ~ 1500万円

更新日
2026年11月03日 02:00

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
日常会話レベル

日本語レベル
ネイティブレベル

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

~ ~企業について~ ~
銀行・金融サービス領域に特化しており、世界的に信用の高い外資系金融ITソリューション企業です。

日本では25年の実績と信頼があり、リテール融資、法人向けバンキング、キャッシュマネジメント、モバイル / インターネットバンキング、オートファイナンス等の領域で、銀行などの大規模デジタル化を支援しています。

【ミッション】
これまで信販・自動車金融・消費者金融などとのお取引が中心で成長してきましたが、これからは主に銀行や地銀との取引を広げていく考えのため、新規営業がメイン。その拡大を牽引していただくセールスマネージャーを募集します。
グローバルで培った実績あるプラットフォームを武器に、重点顧客の特定から関係構築、大型案件の受注までをリードし、日本市場における営業基盤を確立していただくポジションです。

【こんな方におすすめ】
・SIer、金融系ITベンダー、パッケージベンダー等で銀行・金融機関向けの営業を担ってきた方
・大型案件の担当にとどまらず、営業戦略や組織づくりにも関わりたい方
・グローバル製品を日本市場に根づかせる挑戦に魅力を感じる方

【具体的な業務】
・営業戦略の実行：日本リージョンの営業計画・予算・目標の策定と実行、テリトリーへの目標配分
・経営層への提言：市場インサイトやデータをもとに全社営業戦略の意思決定を支援
・事業開発：市場・ニーズ分析、パイプライン分析とフォーキャスト作成、新規機会の発掘
・リード管理：企業背景・経営陣・財務状況などの基準に基づくリードの評価と管理
・案件統括：営業サイクル全体の統括、大型案件のマネジメント、顧客交渉の主導
・キャンペーン：営業キャンペーンの企画・実行とクロージングまでの追跡
・業績管理：KPI・営業ダッシュボードの作成、経営レビューを踏まえた軌道修正
・リレーション構築：主要顧客・エグゼクティブスポンサーとのトラステッドアドバイザー関係の構築、アライアンス・パートナー開拓
・チームマネジメント：メンバーの指導・育成、リソース配分、エンゲージメント向上

【このポジションの魅力】
・日本の営業を「確立する」フェーズ：既存の型をなぞるのではなく、戦略の実行と仕組みづくりを自ら推進できる
・経営との距離の近さ：現場の知見を全社営業戦略に直接反映できる
・実績ある製品で勝負できる：50カ国・200以上の金融機関が導入。サービス顧客の100%がリファレンス可能、C-SATはほぼ満点
・BFSI業界での経験と人脈をそのまま活かせる
・「Employee First」を掲げ、グローバル調査機関より「Great Place to Work」に認定

スキル・資格

【必須要件】
・BFSI（銀行・金融・保険）業界の顧客に対する法人営業経験
・BFSI業界および競合動向に関する知見
・SPANCO（営業サイクル）および戦略的営業に関する幅広い知識
・日本市場の動向把握・分析力、顧客エコシステムの分析力
・金融機関向けソリューション（融資・バンキング系システム等）に関する知識
・工学、コンピュータサイエンス、マーケティングまたは関連分野の学士号

【歓迎要件】
・MBA / PGDBM（営業・マーケティング専攻）

【キャリアパス】
社内人材の発掘・育成・登用に定評があり、能力・実績・キャリア志向に応じて継続的に成長できるプログラムを用意しています。

【勤務地】
丸の内

会社説明