【楽天トラベル】コンサルティング営業 ＜宿泊施設様の課題解決＞

国内最大級の宿泊サイト　楽天トラベル事業に携われる！

Job Information

Hiring Company
Rakuten Group, Inc.

Job ID
1532085

Division
トラベル＆モビリティ事業　ホテル・旅館コンサルティング部

Industry
Internet, Web Services

Company Type
Large Company (more than 300 employees)

Non-Japanese Ratio
Majority Non-Japanese

Job Type
Permanent Full-time

Location
Japan

Salary
Negotiable, based on experience ~ 9 million yen

Refreshed
November 13th, 2026 05:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 1 year

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Business Level

Minimum Japanese Level
Fluent Level

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

【募集要項　本ポジションの魅力】

- 国内最大の宿泊サイト　楽天トラベル事業
- 宿泊企業施設様の課題解決に携わる

＜ポジション　楽天トラベル_コンサルティング営業＞
担当施設様の売上最大化に繋がるコンサルティング営業業務を担っていただきます。
自社のWEBマーケティングのノウハウや数値分析からコンサルティング提案へのスタイルを実践的に身に付けた後、より地域活性に貢献できるチーム作りにも貢献頂きます。またキャリアの希望に応じて小規模チームなどのマネジメント業務にもチャレンジ頂きます。

主な業務内容は以下の通り

- 最新のマーケットトレンドの把握、理解
- 宿泊施設様の現状把握（アクセス人数、予約率、予約単価、予約経路等）
- 数値分析・課題抽出を通じ宿泊施設様の課題解決に繋がるソリューション提案
- 広告プロモーション出稿による集客強化施策提案
- マーケティング部門・編成部門と連携したプロモーション企画への参加促進提案

●募集背景
楽天トラベル独自の施策と楽天エコシステムのクロスユースが功を奏し、シェアを拡大しております。今後もインバウンドなどあらゆる面でより一層宿泊施設様とのリレーションを強化し、より魅力的なOTAを目指していきたいと考えております。優秀な同僚と切磋琢磨していける人材を募集します。

＜入社後のキャリアパス＞
国内宿泊サイトとしては、最大級の規模を誇り、今後更なる事業成長に向けて、中核を担っていただける人材を募集しております。ご入社後のパフォーマンスによって将来的には営業グループのリーダー・マネージャー、もしくは他部署へのキャリアステップにて事業の中核を担っていただける方の募集となります。営業スキルを高めるだけではなく、チーム運営やマネジメント領域へも踏み込んでいきたい、そして事業の成長とともに自身のキャリアアップをしていきたい意欲のある方を求めています。

≪面接の前に必ず目を通してください≫
楽天トラベル：http://travel.rakuten.co.jp/
採用情報・事業紹介・事業長メッセージ等：https://corp.rakuten.co.jp/careers/travel/
※仕事紹介動画等もございます。是非ご覧ください。

雇用形態
正社員（試用期間：3ヶ月）

勤務地
楽天クリムゾンハウス（本社）
東京都世田谷区玉川一丁目14番1号

※本ポジションは、全国の拠点で募集をしております。
応募時に希望拠点を第三希望までお知らせください。

募集拠点：札幌 / 仙台 / 盛岡 / 東京 / 横浜 / さいたま / 静岡 / 名古屋 / 金沢 / 新潟 / 松本 / 大阪 / 神戸 / 京都 / 広島 / 松山 / 福岡 / 鹿児島 / 那覇

転勤に関する補足：有り
※国内・海外の出張及び転勤の可能性があります。

年収
想定年収：480万 ~ 900万円
（月収30.1万円 ~ 55万円 うち固定残業代72,392円 ~ 132,278円）
みなし残業40時間を含む
ご経験、スキルに応じて応相談。

勤務時間
（所定労働時間7時間30分）　フレックスタイム制あり（コアタイム:11:00 ~ 15:00）
休憩：60分
残業：有
備考：固定残業代の相当時間：40.0時間/月

休日休暇

- 完全週休二日制　土曜　日曜　祝日　夏季3日　年末年始3日
- 【有給休暇】有（10 ~ 20日）

手当・福利厚生

- 【諸手当】通勤手当（会社規定に基づき支給）、残業手当（固定残業代制 超過分別途支給）
- 【退職金】有
- 【社会保険】健康保険　厚生年金保険　雇用保険　労災保険
- 【寮・社宅】無
- 【その他制度】カフェテリア（朝昼夜無料)/e-learning/英語研修/社員持株会/スポーツクラブ法人会員など

Required Skills

応募必要条件

- 法人営業経験（クライアントに対してのソリューション営業経験）1 年以上
- 普通自動車免許

★英語要件に関する補足
TOEIC800点以上（もしくは同程度の英語力を保有している資格の証明、英語圏の大卒以上の学位証明ができること）
※TOEIC800点未満の方は、「契約社員」でのオファーとなります。
スコアをお持ちでない、もしくは証明書が無い方は、選考過程で弊社主催のTOEIC IPテストをご案内いたします。内定通知のタイミングまでには資格の証明が必要です。

【歓迎】

- 旅行業界経験者 (旅行会社、ホテル、旅館経験)
- 旅行業界の中でもオンライン予約サイト運営会社での営業経験
- マネージメント経験、小さな集団でもリーダーシップを発揮した経験

選考内容
　書類選考→面接2 - 3回→内定
内定通知のタイミングまでには資格の証明が必要です。
スコアをお持ちでない、もしくは証明書が無い方は、選考過程で弊社主催のTOEIC IPテストをご案内いたします。

Company Description