



【訪日文化体験・旅行企画運営！】海外富裕層向けラグジュアリートラベルプロデュースのマネージャー

日本を訪れた外国の方に、本格的な文化/旅を通じた体験してもらうサービスの提供

Job Information

Recruiter

[JobImpulse](#)

Job ID

1555344

Industry

Tourism

Company Type

Small/Medium Company (300 employees or less) - International Company

Non-Japanese Ratio

About half Japanese

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Shibuya-ku

Salary

5 million yen ~ 12 million yen

Hourly Rate

年収：500万円～1200万円（みなし残業代30時間/月を含む）＋インセンティブ

Work Hours

所定労働時間：7時間 ※フレックス制（コアタイム11:00～17:00） ・勤務時間外の現場・メール対応が発生する場合があります

Holidays

土日祝、年末年始（年度によって時期が変動）、慶弔休暇 ※プロジェクトにより休日出勤の可能性あり（代替休暇取得推奨）

Refreshed

October 27th, 2025 00:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level (Amount Used: English usage about 75%)

Minimum Japanese Level

Fluent

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

海外富裕層ゲストに対し、最高峰のラグジュアリー旅程と体験を創り出すポジションです。

当社の事業戦略や独自の世界観を深く理解し、それを体現する事業プランニング、セールスおよびプロジェクトマネジメントをしていただきます。ゲスト一人ひとりの期待を超える「一生の思い出」を提供するため、創造力と実行力を発揮できる方を募集します。

業務内容

- ・プロジェクトポートフォリオ管理：進行中の案件を俯瞰し、リソース配分・優先順位付け・リスク可視化を実施、社内外の関係者と連携しながら進行管理。タスクのスケジュール設計・人員配置・品質管理など、実現までの全工程を責任を持って運用。
- ・コンテンツ戦略・クオリティ管理：伝統文化、食、宿泊施設、ガイドなど、各地の素材を収集・評価、品質の目利きおよび品質管理の仕組み化を行います。高い体験価値が持続的に維持できるよう、リスク管理を行う。
- ・新規コンテンツ開発・パートナー交渉：市場トレンドやゲストのニーズを踏まえ、新しい体験コンテンツや旅のテーマを企画。日本の魅力を発掘し、当社のサービスラインナップに加えることで、商品提案力向上。現地訪問や職人との対話や交渉を通じ、長期的なパートナーシップを構築。
- ・オペレーションDX & プロセス最適化：自社SaaS・CRM・AIツールを軸に、予約管理・顧客対応・レポートニングを標準化。属人的業務を削減し、メンバーが創造的業務に集中できるワークフローを設計。
- ・チームマネジメント：社内のジュニアキュレーター、業務委託のキュレーターで構成されるチームを率い、プロジェクトの進行管理やチーム採用・育成。体験・サービス品質の統一と向上を図り、部門全体の目標達成に導く。
- ・P&L/事業KPIコミット：部門売上・粗利・満足度・リピート率など主要KPIをモニタリングし、週次でアクションプランを修正。価格設計やアップセル施策を企画し、数字と体験価値の両面で“勝てる”ポートフォリオを組む。
- ・現場フロント業務：VIP・重要顧客対応では、自ら第一線に立って旅程オペレーションやアテンドをリード。ハイクオリティなサービスを体現しつつ、スタッフ全体の現場解像度とサービス水準の底上げを担う。

Required Skills

■応募必要条件

- ・職務経験：3年以上
- ・英語レベル：ビジネスレベル以上（海外の顧客や国内パートナーとのハイレベルな商談ができること。）
- ・日本語レベル：流暢（N1レベル）以上
- ・大学卒以上
- ・海外在住、海外就学、海外就業のいずれかをご経験されている方
- ・提案型の営業経験、マネジメントの経験
- ・ITスキル：SaaSやAIツールを使いこなし、データ分析による顧客傾向の把握や業務効率化に積極的な方。新しいツールの提案・チームへの定着をリードできる方。

<歓迎>

- ・海外富裕層とのビジネス経験
- ・営業での高い目標数字を達成されていた方
- ・エンターテインメント商材や高級商材の提案型法人営業の実務経験
- ・外資系企業・広告代理店での実務経験
- ・カスタマーサービス、カスタマーサクセス業務経験
- ・プロジェクト管理能力：複数案件を同時に進行し、円滑に事業を運営できるリーダーシップと危機管理能力
- ・企画・提案力：ゲストの要望を形にし、魅力的な旅のコンセプトを設計・提案できるスキル（資料作成含む）
- ・コミュニケーション力：ゲストや社内外の関係者と信頼関係を築き、多様な文化背景にも柔軟に対応できる力
- ・業界知識：観光地・宿泊施設・文化体験に関する幅広い知識と、旅行トレンドや業界動向への理解

Company Description