



<業務委託>大手旅行代理店向けDXコンサルティング | 国内外のお客様に対応できる旅行業界専門プラットフォーム

日本初！シングルプラットフォームで旅行業務運営・管理するクラウド型業務ソフト

#### Job Information

**Hiring Company**

[TOKI, Inc](#)

**Job ID**

1565742

**Industry**

Tourism

**Company Type**

Small/Medium Company (300 employees or less)

**Non-Japanese Ratio**

(Almost) All Japanese

**Job Type**

Freelance

**Location**

Tokyo - 23 Wards, Shibuya-ku

**Train Description**

Tokyu Toyoko Line, Daikanyama Station

**Salary**

Negotiable, based on experience

**Holidays**

土日祝

**Refreshed**

February 19th, 2026 14:00

#### General Requirements

**Minimum Experience Level**

Over 3 years

**Career Level**

Mid Career

**Minimum English Level**

Basic

**Minimum Japanese Level**

Native

**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】

- ・**業務内容**：旅行業務管理SaaSプロダクト「TRAVESENS（<https://travesens.com/>）」におけるコンサルティング営業

今までCEO/CTO主導で行ってきた営業活動を権限移譲できる、新規営業～大手企業様向けコンサルティング営業が可能な人材を募集します。

#### 募集背景

- ・当社は6年にわたる社内開発期間を経て、2023年にTRAVESENSを正式リリースし、現在大手旅行代理店・ホテルなどへの導入を進めております。
- ・導入各社様においても、業務の効率化に大きく貢献するなどと、ありがたいことに評価のお声を多数いただいております。
- ・我々のプロダクトを通じて業界に大きなインパクトを与えるという確信を持ち、この度組織的な営業活動を行う体制を整え、全国のSMBおよびエンタープライズ営業を推進したいと考えています。

#### お任せする業務

- ・新規・既存顧客/重要見込み顧客（業界大手、準大手含む）へのコンサルティング営業
- ・旅行事業におけるDX化を推し進めるべく、社内ヒアリングを行い、現状の分析およびAS IS・TO BEの提示

具体的には・・・

- ・決裁権限者に向けた営業補佐
  - 大企業の役員や本部長、SMBの社長への営業同席
  - 営業戦略や資料の策定
- ・事業部の現場でのDXコンサルティング
  - ヒアリングと課題分析
  - 最適なITソリューションの提案
  - プロジェクトの計画と実行サポート
  - 提案書作成とプレゼンテーション
- ・既存顧客との関係構築
- ・業界知識の収集とトレンド把握

このポジションの魅力・・・

- ・旅行産業に大きなインパクトを与える画期的なプロダクトの開発・導入に携われます
- ・新しいチーム・プロダクトの立ち上げから市場創造に関われます

#### フィットする方

- ・スピード感のある環境が好きな人
- ・ユーザーの体験を良くしたいと思える方
- ・データドリブンな意思決定ができる方
- ・素直で協調性があり、チームでゴールを達成したいと思える方
- ・クライアントチームをリードする主体性のある方

#### フィットしない方

- ・ビジョンに共感しない方
- ・ロジカルシンキング・クリティカルシンキングが苦手な方
- ・対外コミュニケーションが苦手な方

#### チーム・組織体制

- ・20-30代主体の若いチームです
- ・外資コンサルティング・ITスタートアップ出身者が中心です

#### Required Skills

##### ▼期待する経験

- ・課題解決型の提案力
- ・高いコミュニケーション能力
- ・役員や意思決定層との折衝経験（先方社内稟議書の準備補助や根回しなどと一緒に考えられるような方）

##### ▼歓迎 ※いずれかのご経験で優遇

- ・大手～中規模企業の提案営業の成功実績
- ・IT製品やサービスに対する理解、DX支援の知識
- ・旅行代理店やホテル、行政へのコネクション
- ・高い英語能力（インバウンド事業を行う英語ネイティブのCEOや海外市場も顧客対象のため）

◆雇用形態：業務委託

◆給与

- ・ご経験、スキル、働き方などを総合的に加味し、決定させていただきます。

◆勤務地／アクセス

- ・勤務形態：オフィス・リモート・クライアント先常駐のハイブリッド
- ・オフィス：東京都渋谷区恵比寿西一丁目33番6号 JP noie 恵比寿西 1F  
。代官山駅・恵比寿駅 徒歩5~10分程度

◆社内メンバーの勤務時間

- ・コア時間11:00~17:00

◆社内メンバーの休日・休暇

- ・年間休日数：120日
- ・土日祝休
- ・有給休暇
- ・年末年始休暇
- ・慶弔休暇

---

Company Description