



【外資系旅行プラットフォーム】事業開発マネージャー | 関東エリアのホテルを開拓

トラベルテックの転職なら **Morgan McKinley**。

Job Information

Recruiter

Morgan McKinley

Job ID

1582629

Industry

Bank, Trust Bank

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

Negotiable, based on experience

Refreshed

March 31st, 2026 00:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level

Minimum Japanese Level

Fluent

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

グローバルな集客力を持つ大手旅行プラットフォームにて、関東エリアのホテル法人営業・パートナー開拓を担うビジネスディベロップメントマネージャーを募集します。

宿泊施設との新規契約締結、商業条件交渉、長期的なアライアンス構築を通じて、売上拡大および戦略的成長を推進していただきます。

高需要かつ重要サプライヤーが多い関東エリアを担当し、キャリアの次のステージを目指しませんか？

主な職務内容

- 関東エリアにおける新規ホテルパートナーの開拓・獲得
- ホテルオーナーや経営層との対面商談、プラットフォーム価値の提案
- 料金条件、在庫配分、商業契約条件の交渉、クロージング

- 差別化や収益拡大につながるパートナーシップ条件の検討
- 売上ポテンシャル、および戦略的重要性などに基づくアカウント優先順位付け
- パフォーマンスやコンバージョン改善につながるような、ホテルとの共同ビジネスプランの策定
- 市場動向および競合分析を踏まえた契約戦略の最適化
- オンボーディング支援（関連部署と連携）
- 中長期的なサプライヤーリレーションシップの構築
- 業界イベントや展示会への出席

Join a leading **global travel distribution platform** and drive strategic hotel partnerships across the **Kanto region**. As a Business Development Manager, you will secure new accommodation partners, negotiate commercial agreements, and build long-term growth strategies with key hotel providers. This is a high-impact role focused on expanding supplier networks and maximizing revenue performance within Japan's competitive hospitality market.

Key Responsibilities

- Identify and acquire new **hotel partners** within the assigned Kanto territory.
- Conduct in-person meetings with hotel owners and commercial leaders to present the platform's value proposition.
- Negotiate competitive rates, allocation terms, and long-term commercial agreements.
- Structure differentiated partnership conditions to maximize mutual revenue growth.
- Prioritize accounts based on revenue uplift potential and strategic value.
- Develop joint business plans to increase partner performance and conversion.
- Analyze market trends and competitor activity to refine contracting strategies.
- Collaborate with regional and cross-functional teams to ensure smooth onboarding and transition.
- Support strategic account planning and long-term supplier relationship management.
- Represent the organization at industry events and travel trade gatherings.

Required Skills

必須条件 経験・資格：

- 旅行業界・ホテル業界での実務経験
- 法人向け営業、契約交渉、サプライヤー開拓などの関連経験
- 商業条件交渉およびパートナー契約締結の実績
- 対面営業の経験
- テリトリーマネジメントの経験
- サプライヤーポートフォリオ拡大・最適化の実績

ソフトスキル：

- 最低限のサポートで新規開拓を進められる自走力、モチベーション
- 交渉力、ビジネスセンス
- パートナーとの信頼関係を大切に、コンサルティング営業スタイル
- データを生かして意思決定や計画を立てる客観性、戦略的思考能力
- スピード感のある、国際的なビジネスへの適応力

語学力：

- 日本語：流暢（対顧客）
- 英語：ビジネスレベル（社内コミュニケーション中心）

歓迎条件

- 外資系企業や多国籍組織での業務経験
- 新規契約だけでなく、更新交渉の経験があれば尚可
- レベニューマネジメントやホテル流通モデルの知識

この求人がおおすすめの理由

- 世界的な認知度を誇るトラベルテック・ブランド
- 需要が大きく、重要サプライヤーが多い関東エリアを担当するやりがい
- 戦略的アカウント開発や商業成長計画に関われる
- APACおよびグローバルチームとの連携を通じて、国際的な知見を深められる
- ハイブリッド勤務OK
- 多様なメンバーが活躍する、成長志向の企業文化

Required Skills and Qualifications Experience:

- Direct experience within the **travel, hospitality, or hotel industry**.
- Proven background in commercial, contracting, or supplier-facing business development roles.
- Experience negotiating commercial terms and partnership agreements.
- Experience conducting in-person sales meetings and territory management.
- Demonstrated ability to grow and optimize supplier portfolios.

Soft Skills:

- Strong hunter mindset with the ability to independently open new business opportunities.
- Confident negotiator with strong commercial acumen.
- Relationship-driven with a consultative sales approach.
- Data-driven decision maker with structured planning capability.
- Agile and adaptable in a fast-paced, international environment.

Language Requirements:

- Japanese: Native or Fluent level (client-facing communication).
- English: Business level (regional collaboration).

Preferred Skills & Qualifications

- Exposure to regional or multinational reporting structures.
- Experience managing both acquisition and renewal negotiations.
- Understanding of revenue management or hotel distribution models.

Why You'll Love Working Here

- Represent a globally recognized travel platform with strong industry credibility.
- Own and manage a high-impact territory with strategic supplier relationships.
- Hybrid work model offering flexibility and autonomy.
- Collaborate closely with regional leadership and cross-border teams.
- Gain exposure to strategic account development and commercial growth planning.
- Join a multicultural, growth-oriented organization with strong market momentum.

Company Description

Morgan McKinleyは国際的な人材コンサルティング会社として、さまざまな業界・分野をリードする採用企業様と、スペシャリストとしてのスキルを有する人材とを結びつけるお手伝いをしています。1988年の創立以来、Morgan McKinleyの名は、「卓越した質のサービス」「市場知識の豊富さ」「No.1企業であり続けようとする強い意志」、そして何よりも「実績」を体現する会社として知られています。

リクルーティング スペシャリストである弊社コンサルタントまでお気軽にお問い合わせください。