



【外資系旅行関連企業】 営業マネージャー | アウトバウンド旅行

日本人旅行者向けの海外旅行商品の拡充を担っていただきます。海外出張あり！

Job Information

Recruiter

Morgan McKinley

Job ID

1583786

Industry

Bank, Trust Bank

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

Negotiable, based on experience

Refreshed

March 24th, 2026 03:03

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 1 year

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

世界的に展開する外資系旅行会社にて、アウトバウンド旅行事業の拡大を担うセールスマネージャーを募集します。

本ポジションでは、日本人旅行者向けの海外旅行商品の拡充を目的に、新規パートナー開拓および戦略的アライアンス構築を推進します。

海外在庫の拡大、商業条件交渉、商品導入支援を通じて、日本のアウトバウンド市場における競争力強化を実現する、やりがいのあるお仕事です。

海外出張あり・事業拡大に伴う多様なキャリア成長のチャンスも。

主な職務内容

- 日本人旅行者をターゲットとした、アウトバウンド旅行商品戦略の策定および実行

- 海外旅行関連パートナーの新規開拓および関係構築
- 契約内容や条件の交渉、クロージング
- 新規旅行商品の導入およびローンチ支援
- 社内関連部門との連携による市場拡大施策の実行
- 需要動向および競合分析に基づくポートフォリオ最適化
- パートナーの新規開拓のための出張あり（国内・国外）

Join a global travel-focused organization expanding its **outbound travel business in Japan**. As a Sales Manager, you will drive overseas travel product growth for Japanese customers by developing strategic partnerships and launching new business initiatives. This role focuses on strengthening international inventory, building long-term partner relationships, and accelerating commercial expansion within the Japan outbound travel market.

Key Responsibilities

- Develop outbound travel product growth strategies targeting Japanese travelers.
- Identify and acquire new overseas business partners to expand travel inventory.
- Lead commercial negotiations and establish partnership agreements.
- Support onboarding and rollout of new outbound travel products.
- Collaborate with internal stakeholders to execute market expansion initiatives.
- Analyze demand trends and competitive positioning to optimize portfolio growth.
- Travel domestically and internationally as needed for partner development.

Required Skills

必須条件 経験・資格：

- 法人営業、新規開拓営業、事業開発などの関連経験2年以上
- 日本人顧客向けの営業経験、または日本の旅行業界での実務経験
- 新規顧客開拓の実績

ソフトスキル：

- 信頼関係構築力
- 交渉力
- 成果を求められる環境で自律的に動ける方
- 多国籍チームで協働できる方

語学力：

- 日本語：ネイティブまたは流暢レベル
- 英語：ビジネスレベル歓迎（必須ではありません）

歓迎条件

- アウトバウンド旅行関連の経験者歓迎
- 国際旅行パートナーとの協業経験
- 海外旅行市場やデスティネーション知識

この求人がおすすめの理由

- 日本のアウトバウンド事業拡大をリードする、やりがいあるポジション
- 目標・KPIが明確で、自分の成果がわかりやすい環境
- ビジネス感覚に従って自由に動ける、柔軟で裁量の大きい業務スタイル
- グローバルチームとのクロスボーダー連携を通じ、国際的なスキルを磨ける
- 事業拡大に伴う多様なキャリア成長のチャンス
- 成果に応じた評価制度と競争力のある報酬体系

Required Skills and Qualifications Experience:

- Minimum 2+ years of B2B sales or business development experience.
- Experience targeting Japanese customers or operating within the Japan travel market.
- Proven new business acquisition experience.
- Outbound travel industry experience preferred.

Soft Skills:

- Strong negotiation and relationship-building capabilities.
- Ability to work independently in a performance-driven environment.
- Commercial mindset with ownership of KPIs and revenue targets.
- Comfortable working in cross-functional and multicultural teams.

Language Requirements:

- Japanese: Native or Fluent level.
- English: Business level preferred.

Preferred Skills & Qualifications

- Experience in international travel partnerships.
- Understanding of outbound tourism trends and global destination markets.

Why You'll Love Working Here

- Take ownership of a growing outbound travel segment in Japan.
- High level of autonomy with clearly defined KPIs and performance evaluation.
- Exposure to cross-border collaboration within an international environment.

- Strong potential for career progression as the outbound function scales.
 - Competitive compensation aligned with individual impact and performance.
 - Opportunity to develop strategic global partnerships and expand industry influence.
-

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。