



【外資系旅行テック】官公庁営業 | 公募型の地域活性化・観光振興プロジェクトなど

官公庁ならではの大規模なプロジェクトに関わり、経済や地域活性化に貢献

Job Information

Recruiter

Morgan McKinley

Job ID

1584561

Industry

Bank, Trust Bank

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

Negotiable, based on experience

Refreshed

April 1st, 2026 18:38

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

世界的に展開する外資系デジタルトラベル企業にて、セールスとしてご活躍いただきます。

中央省庁や地方自治体、観光協会が推進する観光プロジェクトに対し、入札（RFP）案件を中心とした提案営業を担い、案件の開拓から獲得までをリード。

自社の強みであるデジタル技術やデータ、デジタルマーケティングを活用し、地域活性化やインバウンド促進に向けた戦略的なソリューションを設計・提案していただきます。

官公庁ならではの大規模なプロジェクトに関わり、経済や地域活性化に貢献できる魅力的なポジションです。

主な職務内容

- 自治体、観光協会、官公庁との関係構築および維持

- 公募案件のリサーチ、RFPの作成や入札準備
- 官公庁の取り組みに合わせた戦略的提案書の設計・プレゼンテーション
- その他地域活性化・観光振興プロジェクトの新規獲得のための活動
- デジタルマーケティング施策（広告・SEO・CRM・データ活用）の利活用・アピール
- インバウンド観光促進のための施策立案
- 社内マーケティング・プロダクトチームおよび外部パートナーとの連携
- 受注後のプロジェクト進行管理および成果報告

Join an international **digital travel organization** expanding its **public-sector tourism and regional revitalization projects** across Japan. As Corporate Sales Manager, you will lead proposal-driven sales initiatives targeting municipalities, tourism boards, and government agencies. This role combines **strategic business development, public tender acquisition, and digital marketing solution planning**, contributing directly to inbound tourism growth and regional economic development.

Key Responsibilities

- Build and maintain strong relationships with municipalities, tourism associations, and public institutions.
- Identify and respond to public tenders, RFPs, and competitive project opportunities.
- Design and present structured strategic proposals tailored to government requirements.
- Drive acquisition of regional revitalization and tourism promotion initiatives.
- Develop integrated proposals incorporating **digital marketing solutions such as paid media, SEO, CRM, and analytics**.
- Plan inbound-focused strategies to increase international visitor traffic.
- Coordinate with internal marketing, product teams, and external partners to execute approved projects.
- Manage post-award project progress, reporting, and performance optimization.

Required Skills

必須条件 経験・資格：

- 地方自治体、中央省庁、その他公的機関との折衝経験3年以上
- 公募案件・入札・RFP対応経験および受注実績
- BtoGまたはBtoBの新規開拓営業経験（自治体や法人など）
- 提案書の作成経験、プレゼン経験
- デジタルマーケティング（広告運用・SEO・CRM等）の経験・知識

ソフトスキル：

- 新規案件を開拓・獲得する主体性、粘り強さ
- 官公庁要件を整理し魅力的な提案に落とし込む戦略的思考能力
- 公共セクター特有の意思決定プロセスへの理解と対応力
- 社内外ステークホルダーとの調整力

語学力：

- 日本語：流暢
- 英語：中級以上
- 中国語：できれば尚可（ただし必須ではありません。ビジネスレベル歓迎）

歓迎条件

- インバウンド観光や地域振興プロジェクト経験社優遇
- その他旅行・観光関連の業界経験も歓迎
- OTAやデジタルプラットフォーム企業での勤務経験
- 都道府県・国レベルのプロジェクトマネジメント経験
- 広告代理店やコンサルティングファームでの官公庁担当経験

この求人がおすすめの理由

- 日本各地の高インパクトな観光・地域振興プロジェクトに関わるチャンス
- 官公庁ならではの大規模なプロジェクトに関わり、経済や地域活性化に貢献できる
- 提案営業とデジタル戦略設計の専門性を磨ける
- プロジェクトの実行までインハウスで実行できる体制
- 責任範囲が明確で、オーナーシップを発揮しやすい組織
- 成果がしっかり評価される人事制度
- 拡大中の公共セクター部門でキャリアアップを目指す

Required Skills and Qualifications Experience:

- Minimum 3 years of experience negotiating with municipalities, government agencies, or related public institutions.
- Experience participating in public tenders, RFPs, or competitive proposal processes with successful contract acquisition.
- Corporate sales experience with strong new business development capability.
- Experience drafting structured proposals and delivering formal presentations.
- Experience in digital marketing initiatives including paid media, SEO, CRM, or data-driven strategies.
- Experience related to inbound tourism or regional promotion projects is highly valued.

Soft Skills:

- Strong hunter mindset with proactive approach to securing new projects.
- Ability to translate complex public-sector requirements into clear proposal strategies.
- Professionalism and patience navigating government decision-making processes.
- Outcome-oriented mindset linking marketing tools to measurable business results.
- Strong coordination skills across multiple stakeholders.
- High attention to detail in documentation and proposal writing.

Language Requirements:

- Japanese: Fluent (required).
- English: Business level preferred.

Preferred Skills & Qualifications

- Experience within travel, tourism, or inbound industries.
- Experience at an online travel platform or digital business.
- Experience managing large-scale national or prefectural projects.
- Experience at an advertising agency or consulting firm handling public-sector accounts.
- Chinese proficiency is a plus.

Why You'll Love Working Here

- Lead high-impact regional and tourism development initiatives across Japan.
- Combine strategic corporate sales with digital marketing-driven solution design.
- Direct engagement with public-sector decision makers and large-scale projects.
- Strong in-house support structure for execution and delivery.
- Exposure to inbound tourism and digital transformation initiatives.
- Performance-driven culture with clear accountability and ownership.
- Growing pipeline of government and regional projects in an expanding market segment.

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。