



【外資系旅行テック】法人営業 | 国内のアクティビティ・チケット販売提携先の開拓

英語・中国語を活かしたい方も是非。

Job Information

Recruiter

Morgan McKinley

Job ID

1584562

Industry

Bank, Trust Bank

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

Negotiable, based on experience

Refreshed

April 1st, 2026 18:49

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 1 year

Career Level

Entry Level

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

成長中の外資系トラベルテックプラットフォーム企業にて、日本国内のレジャー・アトラクション・チケット販売のパートナー企業を開拓していただきます。

プラットフォームに掲載するアクティビティやイベント、チケットの品ぞろえを充実し、国内旅行市場を盛り上げていく役割です。

提案型営業を軸に、デジタルソリューションを活用した戦略的パートナーシップを構築してくださる方を募集します。

英語・中国語を活かしたい方も是非。

主な職務内容

- 国内レジャー・観光・イベント分野における新規パートナー開拓

- 電話・オンライン商談・訪問によるアウトバウンド営業活動
- プロモーション支援やオペレーション改善を含む提案型営業の実施
- 契約条件交渉および新規取引契約の締結
- 社内関連部門と連携したパートナーオンボーディング支援
- 売上目標に基づくパイプライン管理およびKPI達成
- 契約後のアカウント引き継ぎおよび運用チームとの連携

Join an expanding **digital travel tech platform** and drive new partnership development within Japan's **domestic leisure, attractions, and ticketing market**. As a Sales Manager, you will lead proposal-based B2B sales initiatives, acquiring activity operators, event organizers, and ticketing partners. This role focuses on expanding inventory, increasing market presence, and supporting revenue growth in Japan's growing consumer experience sector.

Key Responsibilities

- Identify and approach potential partners within the domestic leisure, attractions, and events sector.
- Conduct outbound sales activities through calls, virtual meetings, and in-person visits.
- Develop tailored commercial proposals combining promotional and operational solutions.
- Negotiate contract terms and secure new business agreements.
- Collaborate with internal teams to align sales strategy and manage partner onboarding.
- Maintain an active sales pipeline and track performance against revenue targets.
- Transition signed accounts to internal teams for ongoing operational support.

Required Skills

必須条件 経験・資格：

- 法人営業（BtoB営業）の経験
- パートナー開拓やアライアンス構築の経験
- 売上目標を達成してきた実績
- 新規顧客開拓（アウトバウンド営業）経験

ソフトスキル：

- 新規案件の開拓・獲得に向けて積極的に行動し、粘り強く推進する姿勢
- 魅力的な提案を構築するビジネス感覚および企画力
- 成果やプロセスが適切に評価される環境において、自律的に成果創出を担う姿勢
- ステークホルダーとの関係構築および交渉を円滑に進めるコミュニケーション能力
- 単独でもチームの一員としても仕事を進められること

語学力：

- 日本語：流暢
- 英語：歓迎（必須ではありません）
- 中国語：歓迎（必須ではありません）

歓迎条件

- 旅行、観光、イベント、チケット業界での経験
- チーム育成やメンタリング経験
- デジタルマーケティングやオンラインプラットフォーム提案経験

この求人がおすすめの理由

- 成長企業において国内旅行・レジャー市場開拓を担うやりがい
- 提案型営業を通じてパートナー企業にとっても魅力的なソリューションを追求する醍醐味
- 成果が正当に評価され、報酬やキャリアに反映される人事制度
- 英語や中国語も活かせるビジネス環境
- 大規模なBtoCプロジェクトに関わるチャンス
- 社員のキャリア開発に積極的な企業風土

Required Skills and Qualifications Experience:

- Experience in corporate B2B sales.
- Experience in partnership development or alliance building.
- Proven track record of achieving sales quotas or revenue targets.
- Experience conducting outbound prospecting and new client acquisition.

Soft Skills:

- Strong proactive mindset toward new business acquisition.
- Ability to structure and present persuasive commercial proposals.
- Comfortable operating in performance-driven environments with clear KPIs.
- Strong negotiation and communication capabilities.
- Ability to work independently while coordinating with cross-functional teams.

Language Requirements:

- Japanese: Native or Fluent level.

- English: Business level preferred.

Preferred Skills & Qualifications

- Experience within travel, tourism, events, ticketing, or leisure-related industries.
- Experience mentoring junior team members.
- Chinese proficiency is a plus.
- Experience proposing digital or marketing-related solutions to clients.

Why You'll Love Working Here

- Direct ownership of high-impact partnership development in a nationally expanding market.
- Opportunity to influence commercial strategy through proposal-based solution selling.
- Clear revenue accountability with performance linked to recognition and progression.
- Exposure to large-scale consumer-facing projects with strong market visibility.
- Performance-driven culture rewarding initiative and structured execution.
- Stable full-time employment with comprehensive benefits and long-term growth plans.

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。