



【外資系データアナリティクス】アカウントエグゼクティブ | 旅行・航空宇宙業界

航空会社、空港、メーカー、金融機関などを顧客とするグローバル大手で働きませんか

Job Information

Recruiter

Morgan McKinley

Job ID

1589572

Industry

Bank, Trust Bank

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

Negotiable, based on experience

Refreshed

April 22nd, 2026 01:51

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

外資系データアナリティクス企業にて、アカウントエグゼクティブ（B2B営業）としてご活躍いただきます。

航空・旅行業界向けのデータ分析ソリューション営業を担当し、日本市場でのビジネス拡大をリードするポジションです。

新規顧客開拓と既存顧客の関係強化を通じて、売上成長に直接貢献いただきます。グローバルな環境で、データドリブンな営業スキルを磨く絶好の機会です。

主な職務内容

- 日本市場における新規顧客開拓および既存アカウントの拡大
- 売上最大化に向けた戦略的アカウントプランの策定・実行
- 社内チームと連携し、クライアントに最適なデータソリューションを提案
- リード獲得からクロージングまでのフルセールスサイクル管理

- 業界イベントやカンファレンスへの参加によるネットワーク拡大
- Salesforceを活用した顧客・案件管理

Join a **global analytics leader** as an **Account Executive** in Tokyo, specialising in **travel and aerospace data solutions**.

This is a high-impact, target-driven role where you will drive both **new business acquisition and account growth** across Japan. You will work with leading clients in aviation, travel, and related industries, delivering **data-driven insights and solutions** that directly influence business decisions.

Key Responsibilities

- Identify and develop new business opportunities while managing and expanding existing client accounts
- Build and execute strategic account plans to maximise revenue and client engagement
- Collaborate with internal teams to deliver tailored, data-driven solutions to clients
- Manage the full sales cycle from prospecting to closing deals
- Represent the company at industry events, conferences, and networking opportunities
- Maintain accurate pipeline and client activity records using Salesforce CRM

Required Skills

必須条件 経験・資格：

- B2Bデータ営業またはソリューション営業経験（2～4年以上）
- 売上目標を継続的に達成してきた実績
- 顧客と長期的な信頼関係を構築し、セールスサイクル全体を一貫して担当した経験
- ビジネス機会を的確に捉える力
- 顧客課題に応じたソリューション提案能力
- 海外との会議（時差あり）や、出張に対応できる方

ソフトスキル：

- 優れたコミュニケーション能力（電話、ビデオ会議、対面、メールなど）
- 目標を達成する意欲、粘り強さ
- プレッシャーのある環境で成果を出せる方

語学力：

- 日本語：ネイティブレベル
- 英語：ビジネスレベル

歓迎条件

- 航空・旅行・データ分析業界での経験
- SalesforceなどCRMツールの使用経験

この求人がおすすめの理由

- 航空・旅行業界向けの最先端データソリューションに携われる
- グローバル企業と仕事ができます
- 国際的なカンファレンスやイベントへの参加機会も
- 基本給1100万円（～経験スキルにより応相談）+ボーナスの高報酬案件

Required Skills and Qualifications Experience:

- 2-4+ years of experience in **B2B data sales or solution sales**
- Proven track record of achieving and exceeding sales targets
- Experience managing full sales cycles and long-term client relationships
- Strong prospecting and business development capabilities

Soft Skills:

- Results-driven with strong resilience in a target-focused environment
- Excellent communication skills across multiple channels (phone, video, face-to-face)
- Strong stakeholder engagement and relationship-building abilities

Language Requirements:

- English: Business level
- Japanese: Native level

Preferred Skills & Qualifications

- Experience in travel, aerospace, or analytics industries
- Familiarity with Salesforce or similar CRM systems
- Ability to work across international time zones and travel when required

Why You'll Love Working Here

- Competitive salary with strong performance-based incentives
- Opportunity to work with industry-leading aviation and travel analytics solutions
- Exposure to global clients and international markets
- Attend major industry conferences and networking events
- Clear career progression within a global organisation

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。