



【外資系旅行SaaS】リージョナルセールスマネージャー | 年収1700万円以上+インセンティブ

業界未経験でも、旅行・ホスピタリティに興味がある方歓迎。

Job Information

Recruiter

Morgan McKinley

Job ID

1591580

Industry

Bank, Trust Bank

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

Negotiable, based on experience

Refreshed

May 12th, 2026 16:02

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 6 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

旅行・ホスピタリティ領域のSaaS企業にて、リージョナルセールスマネージャーを募集しています。

急成長フェーズにあるビジネスにおいて、売上拡大・市場戦略・チームマネジメントを担う重要なポジションです。

業界未経験でも、旅行・ホスピタリティに興味がある方歓迎。

主な職務内容

- 営業チームのマネジメント、育成
- 日本市場における営業戦略の立案・実行
- 大型案件・複雑な商談の推進およびクロージング支援
- 営業プロセスの確立、パイプライン管理・売上予測

- マーケティング・プロダクト・CSチームとの連携
- 日本市場動向・インサイトのリージョンへの共有
- 採用・オンボーディング、および組織開発支援

Join a **fast-growing global SaaS company in the hospitality and travel sector** as a **Regional Sales Manager**, leading the Japan market. This is a high-impact leadership role where you will drive **commercial growth, market expansion, and sales strategy execution**. You will manage and develop a team while shaping the go-to-market approach in a dynamic, international environment.

Key Responsibilities

- Lead and develop a **high-performing sales team**, driving revenue growth and target achievement.
- Own and execute the **Japan market commercial strategy**.
- Support and close **high-value and complex enterprise deals**.
- Build scalable **sales processes, pipeline management, and forecasting models**.
- Collaborate cross-functionally with **marketing, product, and customer success teams**.
- Represent Japan market insights to **regional and global leadership teams**.
- Drive **hiring, onboarding, and development** of local sales talent.

Required Skills

必須条件 経験・資格：

- BtoB営業経験5年以上
- 上記において、売上・実績を確実に積んでいること
- 営業のチームリーダー経験
- エンタープライズセールスおよび複雑な商談管理の実績
- グローバルな組織や、マトリックス組織での業務経験

ソフトスキル：

- 高パフォーマンスチームを育て、まとめるリーダーシップ
- 戦略的思考能力と、戦略を実行する実務能力
- コミュニケーション力・ステークホルダーマネジメント力
- 変化の速い環境に適應できる柔軟性

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

- Salesforce等のCRMツール使用経験
- パイプライン管理・売上予測の知識

この求人がおおすすめの理由

- 急成長フェーズでビジネスの中核を担うチャンス
- リージョン、グローバルの経営層とのやりとりも多く、影響力を発揮しやすい
- 在宅勤務、フレックスタイム制あり
- 国際的な職場環境
- 高報酬
- 業績連動のインセンティブあり

Required Skills and Qualifications Experience:

- 5+ years of experience in **B2B sales**, including team leadership.
- Strong track record in **enterprise sales and complex deal management**.
- Experience in **SaaS, travel tech, or hospitality industries** preferred.
- Experience working in **international or matrix organizations**.

Soft Skills:

- Strong leadership ability to **coach and develop sales teams**.
- Strategic mindset with a **hands-on execution approach**.
- Excellent communication and **stakeholder management skills**.
- Ability to thrive in a **fast-paced, high-growth environment**.

Language Requirements:

- **Japanese:** Native
- **English:** Business level

Preferred Skills & Qualifications

- Experience with **CRM tools such as Salesforce**.
- Strong knowledge of **pipeline management and sales forecasting**.

Why You'll Love Working Here

- Opportunity to lead a **key market during a high-growth phase**.
- High visibility with **regional and global leadership teams**.
- Flexible and international **working environment**.
- Competitive compensation with **performance-based incentives**.
- Strong career growth potential within a **global SaaS organization**.

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。