



【外資系ホスピタリティテック】シニアアカウントマネージャー | 年収1700万円以上

基本給1700万円 (一経験スキルにより応相談) +ボーナス

Job Information

Recruiter

Morgan McKinley

Job ID

1593081

Industry

Bank, Trust Bank

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

Negotiable, based on experience

Refreshed

May 22nd, 2026 00:30

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

ホテル・旅行業界向けのテックソリューションを提供する外資系大手にて、シニアアカウントマネージャーを募集しています。

本ポジションでは、日本国内の大手ホテル等を担当し、SaaSプラットフォームを活用した収益最大化および長期的なビジネス成長を支援していただきます。

キャリアパスあり。ホスピタリティテックという急成長市場で活躍するチャンス！

基本給1700万円 (一経験スキルにより応相談) +ボーナスの高報酬案件です。

主な職務内容

- 日本国内の重要アカウント (ホテルやホスピタリティ企業) のマネジメント

- 既存顧客との関係構築および契約更新・売上拡大支援
- 定期的なビジネスレビューおよび戦略提案
- アップセル・クロスセル機会の発掘
- 営業、プロダクト、カスタマーサポートチームとの連携
- オンボーディング支援、プロダクト説明、トレーニング実施
- アカウントパフォーマンスおよび市場トレンド分析
- CRMシステムを活用した案件・顧客管理
- 顧客フィードバックおよび市場インサイト共有

Join a growing **global Hospitality SaaS company** as a **Senior Account Manager** supporting key hotel and travel partners across Japan.

In this strategic client-facing role, you will manage and expand relationships with major hospitality clients, helping them maximize value from innovative SaaS solutions while driving long-term commercial success. Working closely with regional sales, product, and customer support teams, you will contribute to account growth, renewals, customer engagement, and partnership development within Japan's fast-growing hospitality technology market.

This is an ideal opportunity for professionals with backgrounds in **hotel revenue management, Hospitality SaaS, OTA, travel technology, or account management** who enjoy relationship building, commercial strategy, and working within an international business environment.

Key Responsibilities

- Manage and grow relationships with hotel and hospitality partners across Japan
- Support account retention, contract renewals, and revenue growth initiatives
- Conduct business review meetings and provide strategic recommendations to clients
- Identify upselling and account expansion opportunities
- Collaborate with sales, product, and customer support teams to improve customer experience
- Deliver onboarding support, product guidance, and client training sessions
- Monitor account performance, customer engagement, and market trends
- Maintain CRM pipeline and account information accurately
- Share customer insights and market feedback with internal stakeholders

Required Skills

必須条件 経験・資格：

- アカウントマネジメント、カスタマーサクセス、事業開発などの法人営業関連経験5年以上
- または、ホテルの収益管理や、ホスピタリティテック/旅行テックなどの経験
- シニアステークホルダー対応経験
- ホテルの流通、収益管理の仕組みや、経営に関する知識

ソフトスキル：

- コミュニケーション能力、関係構築力
- コンサルティング・提案型の営業スタイル（ビジネスや経営の視点から）
- タスク管理能力
- グローバルな組織において、自ら判断し業務を推進できる主体性
- チームワーク

語学力：

- 日本語：流暢
- 英語：ビジネスレベル

歓迎条件

- ホテル、OTA、SaaS、トラベルテックなど関連業界での顧客対応経験
- 複数のアカウントを担当した経験
- SalesforceなどCRMツール利用経験
- データ分析・レポートニングスキル
- Excel、PowerPointやレポートニングツールを使いこなせれば尚可

この求人がおすすめの理由

- キャリアパスあり
- Travel Tech・SaaSという急成長市場で働くチャンス
- 世界的なホテルブランド・旅行企業と仕事ができる
- グローバルかつ多国籍なチームカルチャー
- 在宅OK
- フレックスタイム制あり・残業少なめ
- 基本給1700万円（～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:

- 5+ years of experience in account management, customer success, business development, hotel revenue management, or hospitality/travel technology
- Experience managing client relationships within Hospitality SaaS, OTA, travel technology, or related industries
- Strong understanding of hotel commercial operations, distribution, or revenue management functions
- Experience engaging with senior stakeholders and managing multiple accounts

Soft Skills:

- Excellent communication and relationship-building abilities
- Commercial mindset with strong consultative account management skills

- Strong organizational and multitasking capabilities
- Ability to work independently within a fast-paced international environment
- Proactive and collaborative approach to teamwork

Language Requirements:

- Japanese: Fluent
- English: Business level

Preferred Skills & Qualifications

- Experience using CRM platforms such as Salesforce
- Strong analytical and reporting skills
- Proficiency in Excel, PowerPoint, and business reporting tools

Why You'll Love Working Here

- Competitive compensation package with strong career growth opportunities
- Flexible remote-friendly and hybrid work environment
- Opportunity to work with leading hotel and travel brands
- International and collaborative company culture
- Exposure to a rapidly growing technology-driven hospitality business

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。