



【外資系旅行テック】法人営業マネージャー | 出張管理サービスの事業開発

成長中の新規事業部門であるため、中長期的にキャリアアップを目指しやすい環境です

Job Information

Recruiter

Morgan McKinley

Job ID

1593088

Industry

Bank, Trust Bank

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

Negotiable, based on experience

Refreshed

May 22nd, 2026 02:30

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

急成長中の外資系トラベルテクノロジー企業の新部門において、ビジネスディベロップメントを推進していただきます。

具体的には、日本市場における法人向け出張管理事業の拡大を担当。

成長中の新規事業部門であるため、中長期的にキャリアアップを目指しやすい環境です。パフォーマンスがしっかり反映されるボーナス制度も魅力。

ホスピタリティや旅行業界未経験でも、法人営業やSaaS営業、ソリューション営業の経験がある方は歓迎します。お気軽にご相談ください。

主な職務内容

- 担当市場：日本

- ターゲット：国内・海外出張のニーズがある企業
- ターゲット企業の調達部門、人事部門、総務部門、出張管理担当者、経営層との関係構築
- 提案資料の作成、プレゼンテーション
- 新規ビジネスチャンスの発掘・分析、市場拡大戦略への貢献
- 既存顧客との長期的な関係維持およびアカウント拡大
- 日本市場のフィードバックや顧客インサイトの収集；サービス改善や新規施策の推進
- 社内システムへの営業活動の記録、パイプライン・営業進捗の管理

A rapidly growing global travel technology company is expanding its corporate travel business across Japan and is seeking a commercially driven **Business Development Manager** to accelerate market growth. This is a unique opportunity to join a newly expanding business division focused on building strategic corporate partnerships within the Japan market.

Working within a fast-paced and entrepreneurial environment, you will drive new business development, strengthen long-term client relationships, and contribute to the growth of innovative corporate travel solutions. This role is ideal for professionals with experience in **corporate travel, business development, SaaS sales, hospitality, or B2B solution sales** who enjoy building businesses from the ground up.

Key Responsibilities

- Develop new corporate partnerships across Japan, targeting companies with domestic and international business travel needs.
- Build and manage relationships with procurement teams, travel managers, HR departments, administration teams, and executive stakeholders.
- Conduct client meetings, presentations, and proposal discussions to introduce corporate travel management solutions and services.
- Identify commercial opportunities and contribute to regional market expansion strategies.
- Maintain and expand long-term client relationships following onboarding to support account growth and engagement.
- Collaborate with regional and international stakeholders on operational improvements and strategic initiatives.
- Gather market feedback and customer insights to support business planning and product enhancement discussions.
- Track sales activities, pipeline progress, and account updates using internal systems.

Required Skills

必須条件 経験・資格：

- 法人営業や事業開発などの関連経験3年以上
- 日本国内の企業と信頼関係を築けること
- コンサルティング営業能力
- 新規開拓営業および既存顧客管理の両方に対応できる方
- 4年制大学卒業以上

ソフトスキル：

- プレゼンテーション能力および交渉力
- オーナーシップをもって自分の担当領域を管理できるビジネス感覚
- 変化の速い環境に柔軟に対応できる適応力
- 論理的思考力、課題解決能力
- ステークホルダーマネジメント
- 売上や市場拡大に貢献するモチベーション

語学力：

- 日本語：流暢
- 英語：ビジネスレベル以上（海外チームとの連携あり）

歓迎条件

- 出張管理サービス、法人旅行、TMC、OTA、SaaS、ビジネスサービスや、ホスピタリティ、MICE、ソリューション営業などの経験者優遇
- トラベルテクノロジーやデジタルプラットフォームに関する知識
- 大手日系企業向けの営業経験や、大手日系企業での勤務経験
- プロセスが確立された大企業的な環境ではなく、スタートアップや成長企業環境で実力を発揮できる方

この求人がおすすめの理由

- 成長中の新しい事業部門に参画するチャンス
- 海外チームやグローバルプロジェクトに関われる
- しがらみがなく、アイデアをすぐ行動に移せるスタートアップ的な環境
- パフォーマンス連動型インセンティブ制度あり
- 部門の成長にあわせ、キャリアアップのチャンスが豊富
- フレックスタイム制度あり

Required Skills and Qualifications **Experience:**

- Minimum 3 years of experience in B2B sales or business development.
- Experience within corporate travel, travel management, hospitality, MICE, SaaS, business services, or solution-based sales environments is highly preferred.
- Strong experience managing consultative sales processes and building relationships with Japanese corporate clients.
- Experience handling both new business development and account management responsibilities.
- Bachelor's degree and over 3 years of professional experience required.

Soft Skills:

- Strong presentation, negotiation, and communication skills.
- Commercially minded with high ownership and self-motivation.

- Comfortable working within a growing and evolving business environment.
- Logical thinker with excellent problem-solving and stakeholder management abilities.
- Able to manage multiple priorities within a fast-paced setting.
- Entrepreneurial mindset with passion for market expansion and achieving results.

Language Requirements:

- Japanese: Native or fluent communication skills required.
- English: Business-level proficiency required for collaboration with regional and international stakeholders.

Preferred Skills & Qualifications

- Experience in corporate travel management, TMC, OTA, MICE, or business travel-related industries.
- Exposure to travel technology, digital platforms, or solution-based sales models.
- Experience working with Japanese enterprise clients or navigating traditional corporate environments.
- Individuals who thrive in challenge-driven and entrepreneurial business environments.

Why You'll Love Working Here

- Opportunity to join a rapidly growing business division with strong long-term potential.
- Exposure to international stakeholders and regional business expansion projects.
- Entrepreneurial and fast-moving work environment with strong autonomy.
- Competitive compensation structure with performance-based incentives.
- Clear career progression opportunities as the business continues to expand in Japan.
- Flexible work culture with casual dress code and flex-time system.

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。