



Understanding People

Account Manager / 法人アカウントマネージャー

¥5M-¥7M | Hybrid work | No shifts

Job Information

Recruiter

Specialized Group

Job ID

1614660

Industry

Tourism

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

Negotiable, based on experience

Refreshed

September 29th, 2026 17:58

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level

Minimum Japanese Level

Business Level

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

Account Manager アカウントマネージャー | Client Relations - Competitive salary, Hybrid work, No shifts

Overview

Our client, a world-leading corporate travel agency based in Tokyo, is seeking an Account Manager to oversee key client relationships within hospitality management. This role offers the opportunity to drive revenue growth and develop strategic partnerships in a central Tokyo location. The position features a competitive salary range of 5M to 7M JPY, a hybrid work setup, and no shift work.

Key Responsibilities:

- Manage key client accounts to optimize travel program profitability
- Develop strategic partnership plans to meet client goals
- Propose new services to increase client revenue
- Review client travel program performance regularly

- Coordinate communication of client policies and training
- Support crisis management and risk reporting activities
- Lead client negotiations to secure favorable contract terms
- Manage internal communication to align travel program stakeholders
- Utilize travel management tools to enhance client service delivery
- Analyze revenue data to identify growth opportunities in hospitality accounts
- Prepare and deliver presentations to clients and internal teams

Requirements:

- Native or fluent Japanese and English proficiency (mandatory)
- 5+ years experience in travel industry account management (mandatory)
- Strong negotiation skills
- Proficiency in MS Office software
- Experience with travel management tools is preferred but not mandatory
- B2B sales experience is preferred but not mandatory
- Strong presentation skills
- Ability to develop strategic partnership plans
- Experience in revenue management or commercial sales in hospitality
- Familiarity with crisis management and risk reporting

Benefits:

- Competitive salary of JPY 5,000,000 to 7,000,000
- Hybrid work setup
- No shift work required

アカウントマネージャー | クライアントリレーションズ - 競争力のある給与、ハイブリッド勤務、シフトなし

概要

当社のクライアントである、東京を拠点とする世界有数の企業向け旅行代理店が、ホスピタリティ管理における主要なクライアント関係を監督するアカウントマネージャーを募集しています。この役割は、収益成長を促進し、東京中心部で戦略的パートナーシップを構築する機会を提供します。給与は500万円から700万円の競争力のある範囲で、ハイブリッド勤務体制、シフト勤務なしのポジションです。

主な職務内容：

- 主要クライアントアカウントを管理し、旅行プログラムの収益性を最適化する
- クライアントの目標を達成するための戦略的パートナーシップ計画を策定する
- クライアントの収益を増加させるための新サービスを提案する
- クライアントの旅行プログラムのパフォーマンスを定期的にレビューする
- クライアントの方針とトレーニングのコミュニケーションを調整する
- 危機管理およびリスク報告活動をサポートする
- 有利な契約条件を確保するためにクライアントとの交渉を主導する
- 旅行プログラムの関係者を調整するための社内コミュニケーションを管理する
- 旅行管理ツールを活用してクライアントサービスの提供を向上させる
- 収益データを分析し、ホスピタリティアカウントの成長機会を特定する
- クライアントおよび社内チームへのプレゼンテーションを準備・実施する

応募条件：

- 日本語および英語のネイティブまたは流暢な能力（必須）
- 旅行業界でのアカウントマネジメント経験5年以上（必須）
- 優れた交渉力
- MS Officeソフトウェアの操作能力
- 旅行管理ツールの使用経験があれば尚可（必須ではない）
- B2B営業経験があれば尚可（必須ではない）
- 優れたプレゼンテーションスキル
- 戦略的パートナーシップ計画の策定能力
- ホスピタリティ分野での収益管理または商業営業の経験
- 危機管理およびリスク報告に関する知識

福利厚生：

- 500万円から700万円の競争力のある給与
- ハイブリッド勤務体制
- シフト勤務なし

Company Description