



## ビジネス開発エグゼクティブ（新規パートナー開拓）

### 募集職種

#### 採用企業名

Headout Inc

#### 求人ID

1522555

#### 業種

その他（サービス）

#### 雇用形態

正社員

#### 勤務地

日本

#### 給与

450万円～経験考慮の上、応相談

#### 更新日

2025年05月20日 01:00

### 応募必要条件

#### 職務経験

3年以上

#### キャリアレベル

中途経験者レベル

#### 英語レベル

ビジネス会話レベル

#### 日本語レベル

流暢

#### 最終学歴

大学卒：学士号

#### 現在のビザ

日本での就労許可が必要です

### 募集要項

#### Headoutってどんな会社？

#### 私たちのミッション

今の時代、オンラインで何でもできるけど、リアルな体験の価値はやっぱり特別。Headoutは、世界中の素晴らしい体験をもっと手軽に、もっと楽しく、そしてもっとスピーディーに楽しめるようにするプラットフォームです。没入型ツアー、美術館巡り、ライブイベントなど、さまざまなエンターテインメントを提供しています！

#### どんな成長をしているの？

現在、100以上の都市、9つの言語で展開し、世界中の何千万人もゲストに体験を届けています。しかも、急成長中！年間の売上はすでに数億ドル規模で、利益もしっかり出せるビジネスになっています。これまでに6,000万ドル以上の資金調達も実現し、さらにスケールアップを目指しています。

#### 今がジョインするチャンス！

急成長中ではあるものの、まだまだこれから拡大していくフェーズ。今なら、小さなチームの一員として大きな影響を与え

られる環境です。大きすぎず、小さすぎず、今がベストなタイミングかもしれません！

### 募集ポジション：ビジネス開発マネージャー（日本市場担当）

APACビジネスチームの一員として、日本市場の拡大をリードするビジネス開発マネージャーを募集しています！東アジアジェネラルマネージャーのもと、日本市場の成長を加速させる重要な役割を担っていただきます。

Headoutの「顔」として、旅行体験を提供するパートナーと協力しながら、関係構築や新しい体験の発掘を行い、お客様に最高の価値を提供するポジションです。

#### このポジションでできること

##### 市場の拡大

日本市場のビジネスをどんどんスケールさせ、新しい都市にも展開！サプライパートナーや流通パートナーの開拓、交渉、導入を担当します。

##### パートナーとの関係構築

既存のパートナーとの関係を深め、一緒に成長できるようサポート。

##### データドリブな戦略

市場のトレンドや競合情報を分析し、最適な戦略を立案・実行します。

##### チームと連携

オペレーション、テクノロジー、マーケティングチームなど、社内のさまざまなチームと協力しながら、より良いパートナーシップを築いていきます。

---

## スキル・資格

### 求めるスキル・経験

- ✓ **言語スキル**：日本語&英語が堪能で、コミュニケーションが得意な方
- ✓ **経験**：ビジネス開発の経験3年以上（特に消費者向けテクノロジースタートアップ経験があると◎）
- ✓ **分析力**：データを元に戦略を立て、わかりやすく伝えられるスキル
- ✓ **グローバルマインドセット**：異文化環境や異なるタイムゾーンで働くことに抵抗がない方
- ✓ **スタートアップマインド**：自ら考え、動き、課題を解決できる方
- ✓ **CRM経験**：CRMツールの使用経験（または学ぶ意欲のある方）

### Headoutのカルチャー

Headoutは、すべての人に合う環境ではないかもしれませんが、でも、スピード感を持って挑戦し続けるのが好きな人には最高の職場です！

### プライバシーポリシー

この求人に応募されると、応募者の個人データは1年間保持されます。Headoutは、このデータを採用目的のみに使用します。該当するポジションが埋まる、または応募日から1年が経過した時点のいずれか遅い方をもって、Headoutはデータを削除するか、将来の求人のために保持する旨を通知します。適用されるプライバシー法に従い、応募者は自身の個人データへのアクセス、修正、削除、または処理の制限を求める権利を有します。個人データの取り扱いに関する懸念や質問がある場合は、Headoutのデータ保護責任者までお問い合わせください。

---

## 会社説明