



Morgan
McKinley

【外資系ホスピタリティSaaS】ビジネスディベロップメントマネージャー | ユニコーン企業です！

成長企業で活躍しませんか？在宅勤務OK、有給休暇無制限、高報酬

募集職種

人材紹介会社

モーガン・マッキンリー

求人ID

1564085

業種

銀行・信託銀行・信用金庫

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区

給与

経験考慮の上、応相談

更新日

2025年10月31日 17:26

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

急成長中の外資系ホスピタリティSaaS企業にて、ビジネスディベロップメントマネージャーを募集しています。日本市場でのクライアント獲得と収益成長を推進し、ホテルチェーンや旅行関連パートナーに最適なソリューションを提供します。

在宅勤務OK、有給休暇無制限など、働きやすい環境が整っています。

AIソリューションに興味がある方、旅行業界のDXに貢献したい方、成長企業で活躍したい方におすすめの優良案件です。

主な職務内容

- ビジネスディベロップメントマネージャーとして、新規開拓営業を牽引していただきます（リード獲得、製品デモ、交渉、クロージングまで）
- ターゲット企業（ホテル、チェーン、旅行パートナー等）の選定、意思決定者へのアプローチ

- 各リージョンチームと連携し、地域のニーズに合わせてソリューションをカスタマイズすること
- カスタムソリューションの提案
- 売上実績・パイプライン・顧客フィードバックの分析
- 分析結果に即した営業戦略の改善
- 業界イベントへの参加
- Go-to-Market施策のサポート
- 日本市場の声をグローバルに共有し、プロダクト開発に貢献すること

Join a **fast-growing hospitality SaaS company** as a **Business Development Manager**, driving client acquisition and revenue growth across the Japan market. You will lead sales initiatives end-to-end, working with hotels, travel partners, and global teams to deliver tailored solutions. This is an exciting opportunity to shape the expansion of a hospitality tech unicorn and directly influence its growth in APAC.

Key Responsibilities

- Lead full-cycle sales activities, from **prospecting and demos to negotiation and closing**.
- Build relationships with key decision-makers at **hotels, hotel chains, and travel partners**.
- Collaborate cross-functionally with regional teams to adapt solutions to client needs.
- Track and analyze **sales performance, pipeline, and client feedback** to refine strategies.
- Represent the company at **industry events** and support go-to-market initiatives.
- Act as a **key voice for Japan**, providing insights to guide product development.

スキル・資格

必須条件 経験・資格：

- B2B営業、またはビジネスディベロップメントの経験5年以上
- 顧客ニーズを汲み取り、ニーズに合わせてソリューションをカスタマイズできること
- 自信を持って製品デモ（オンライン・対面）を行えること
- CRMツール（例：Salesforce）の使用経験

ソフトスキル：

- 新規開拓に積極的に取り組む営業志向
- 顧客課題に寄り添うコンサルティングな提案力
- コミュニケーション能力
- チームワーク

語学力：

- 日本語：ネイティブレベル（必須）
- 英語：ビジネスレベル以上

歓迎条件

- ホスピタリティやSaaS業界での営業（特に新規開拓営業）経験がある方歓迎
- 旅行やホスピタリティのDXに興味・関心がある方

この求人がおおすすめの理由

- 注目のユニコーン企業で働くチャンス
- シェアを拡大し続けるAIソリューションに携わり、日本の旅行業界のDXに貢献できます
- 明確なキャリアパスあり
- 成長企業のため、活躍のチャンスが豊富です
- 継続的な研修、ワークショップなど、スキルアップの機会も
- リモートワークOK
- 無制限の有給休暇など、福利厚生が充実

Required Skills and QualificationsExperience:

- 5+ years in business development or B2B sales, ideally within hospitality, SaaS, or travel tech.

Technical Skills:

- Familiarity with **CRM tools** such as Salesforce and structured sales reporting.

Soft Skills:

- Strong **hunter mentality** with a consultative sales approach.
- Excellent **presentation, communication, and relationship-building skills**.

Language Requirements

- **Japanese:** Native fluency (required for client engagement).
- **English:** Business level (for global collaboration).

Preferred Skills & Qualifications

- Experience running **live and virtual product demos**.
- Proven ability to create and tailor proposals to client requirements.

Why You'll Love Working Here

- Competitive compensation with **¥17M-¥20M annual package**.
 - Flexible, **hybrid work environment** with remote options.
 - Career growth opportunities with continuous **training and workshops**.
 - Supportive and collaborative **international team culture**.
 - Strong perks including **unlimited PTO, free meals, and wellness benefits**.
-

会社説明

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。