



## 【外資系トラベルテック】法人営業マネージャー | 出張管理システム

世界的に確立されたブランドにおいて、日本のエンタプライズセールスをリード

### 募集職種

#### 人材紹介会社

モーガン・マッキンリー

#### 求人ID

1582628

#### 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

2026年03月17日 16:52

### 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

世界約100カ国で事業を展開する外資系トラベルテック企業にて、日本市場のエンタプライズ営業をリードするセールスマネージャー（法人営業）を募集します。

大手企業・外資系企業・日系グローバル企業を対象に、新規顧客開拓から長期的な戦略的成長までを担っていただきます。

世界的に確立されたブランドにおいて、日本のエンタプライズセールスをリードするチャンスです。

### 主な職務内容

- エンタープライズ、およびミッドマーケット向け法人営業を担当（新規開拓～契約締結までフルサイクル）
- 日本国内の大手企業・多国籍企業をターゲットとした戦略的パイプラインの構築
- CxO、調達部門、財務部門、トラベルマネジメント担当者との商談のとりまとめ
- RFP対応、入札プロセスの主導（マーケティング・技術チームと連携）

- エンタープライズ顧客向けの提案書・プレゼンテーション作成および実施
- 正確な売上予測管理およびCRMレポート作成
- 日本市場の動向分析およびAPACリージョンへの戦略提言
- APACチームとのクロスボーダー連携

Join a globally established **corporate travel and travel technology organization** as a **Sales Manager Japan**, leading enterprise and mid-market **B2B business development** in the Japanese market. You will drive new client acquisition, manage complex corporate sales cycles, and contribute to long-term strategic growth. This is a high-visibility role where you will act as the primary commercial lead in Japan, partnering closely with APAC and global stakeholders.

#### Key Responsibilities

- Own the full **enterprise and mid-market B2B sales cycle**, from outbound prospecting to contract negotiation and deal closure.
- Build and execute a strategic pipeline plan targeting **large multinational and domestic corporate accounts** in Japan.
- Engage C-suite, procurement, finance, and travel management stakeholders in complex, multi-layered deal environments.
- Lead RFP processes and collaborate with bid, marketing, and technical teams to secure major accounts.
- Deliver high-impact commercial proposals and presentations tailored to enterprise clients.
- Maintain accurate sales forecasting and structured CRM reporting.
- Provide insights on the **Japan travel market** to influence regional commercial strategy.
- Partner with regional APAC sales leadership and cross-functional teams to accelerate growth.

#### スキル・資格

##### 必須条件 経験・資格：

- 日本市場における法人営業、BtoB営業、エンタープライズ営業などの関連経験3～5年以上
- 新規開拓（コールドコール・アウトバウンド）によるパイプライン構築経験
- 複数のステークホルダーが関与する、リードタイムの長い案件のクロージング実績
- 大手企業・多国籍企業向け営業経験
- RFP対応、価格交渉、複数年契約の締結経験

##### ソフトスキル：

- 新規顧客を開拓・獲得していく積極性
- 日本市場のセールスリードとしての自走力
- 戦略的思考能力、ビジネス感覚
- フィードバックを改善につなげていく向上心
- 成果を追求する姿勢
- 多様なメンバーと協働できるコラボレーションスキル

##### 語学力：

- 日本語：流暢
- 英語：ビジネスレベル

##### 歓迎条件

- ミッドマーケットおよびエンタープライズ両方への営業経験
- 外資系企業・マトリックス組織での業務経験
- APACや海外リージョンとの協業経験
- ソリューション営業・コンサルティングセールス経験

##### この求人がおすすめの理由

- 世界的に確立されたブランドにおいて、日本のエンタープライズセールスをリードするチャンス
- 強固な財務基盤を持つ、安定感のある外資系企業
- APAC・グローバル経営陣とのやりとりあり
- 入札・マーケティング支援体制が整った営業環境
- 成果に応じたインセンティブ制度
- 将来的には海外へのキャリアパスも

##### Required Skills and Qualifications Experience:

- Minimum **3-5 years of B2B enterprise sales experience** in Japan.
- Proven ability to independently build pipeline through cold outreach and proactive prospecting.
- Demonstrated success closing **multi-stakeholder, long sales-cycle corporate deals**.
- Experience selling to large corporations or multinational companies.
- Experience managing RFPs, commercial negotiations, and multi-year contracts.

##### Soft Skills:

- Strong hunter mentality with a drive to win new enterprise clients.
- Ability to operate independently as the primary sales lead in a local market.
- Strategic commercial mindset with financial awareness.
- Comfortable working in performance-driven environments.
- Collaborative approach suited to multicultural, regional team structures.

##### Language Requirements:

- Japanese: Fluent.
- English: Business level.

##### Preferred Skills & Qualifications

- Experience selling B2B solutions to both mid-market and enterprise clients.

- Exposure to multinational or matrix organizational structures.
- Experience collaborating with regional or cross-border leadership teams.
- Background in consultative, solution-oriented sales environments.

#### Why You'll Love Working Here

- Represent a globally established brand with strong financial backing and long-term stability.
- Lead the Japan market as the primary enterprise sales owner with strong executive visibility.
- Collaborate closely with APAC leadership and global stakeholders.
- Receive structured bid and marketing support while maintaining commercial autonomy.
- Competitive base salary with performance-based incentives.
- Access to international career mobility within a global organization.

---

#### 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。