



## 【外資系デジタルサービス】エンターテインメント営業マネージャー | チケット事業

ブランド力のあるグローバルプラットフォームで経験を生かしませんか？

### 募集職種

#### 人材紹介会社

モーガン・マッキンリー

#### 求人ID

1582635

#### 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31日 00:00

### 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

世界的なデジタルプラットフォームにおいて、急成長中のチケット事業をリードしていただきます。

日本市場のエンターテインメント営業マネージャーとして、イベント主催者やプロモーター、チケット販売パートナーとの戦略的アライアンスを構築し、チケット売上最大化および事業拡大を推進します。

ブランド力のあるグローバルプラットフォームで経験を生かしませんか？アイデアをすぐ行動に移せる、成長部門らしいスピード感のある環境です。

### 主な職務内容

- 日本国内におけるイベント主催者・プロモーター・チケットパートナーの新規開拓
- チケット売上やプラットフォーム露出を拡大するための戦略的パートナーシップの構築
- 契約条件の交渉、およびクロージング（手数料体系や協業モデル含む）

- アクセス数やコンバージョン率、売り上げを拡大するためのチケット販売促進施策の企画・実行
- パートナシッププロジェクトの管理（進捗・品質・タイムライン管理など全般）
- 在庫の確保・オンボーディング（マーケティング、プロダクト、オペレーションチームと連携）
- 国内外ステークホルダーとの連絡調整
- 市場動向および競合分析、新たな戦略の立案

Join a fast-growing **global digital platform** expanding its **entertainment and event ticketing business in Japan**. As an Entertainment Sales Manager, you will lead strategic partnership development with event organizers, promoters, and ticketing partners. This role focuses on driving commercial growth, increasing ticket sales performance, and strengthening the company's presence within Japan's entertainment ecosystem.

#### Key Responsibilities

- Identify and acquire new entertainment event organizers, promoters, and ticketing partners across Japan.
- Build and expand strategic partnerships to maximize ticket sales and platform exposure.
- Lead full-cycle commercial negotiations including commission structures and collaboration models.
- Propose and execute sales activation initiatives to improve ticket conversion and performance.
- Manage end-to-end partnership projects, ensuring timely delivery and quality execution.
- Coordinate cross-functionally with marketing, product, and operations teams to onboard event inventory.
- Manage stakeholder communication across local and international teams.
- Analyze market trends and competitor activity to refine partnership and growth strategies.

#### スキル・資格

##### 必須条件 経験・資格：

- エンターテインメント、スポーツ、チケット業界等での新規開拓営業やビジネスディベロップメント経験5年以上
- 日本国内の大型イベント（目安：3,000人以上）に関わった経験
- 外部パートナーやベンダー等との契約条件交渉経験
- 日本のエンタメ業界におけるネットワーク、人脈
- 部署横断のプロジェクトマネジメント経験

##### ソフトスキル：

- パートナシップビルディング
- ステークホルダーマネジメント
- ビジネス感覚
- 実行力、推進力
- 複数案件を同時に管理できるタスク管理能力
- 優れたプレゼンテーション能力、コミュニケーション能力
- 国際的・スピード感のある環境で実力を発揮できること

##### 語学力：

- 日本語：流暢
- 英語：ビジネスレベル

##### 歓迎条件

- デジタルプラットフォームやマーケットプレイスモデルでの経験
- チケット流通やイベント収益化に関する知識
- 海外チームとの協業経験

##### この求人がおすすめの理由

- ブランド力のあるグローバルプラットフォーム
- 急成長中のエンターテインメント事業を日本でリードするチャンス
- 国内有カイイベント主催者やチケット販売会社と仕事をするやりがい
- 国際的な連携あり
- アイデアをすぐ行動に移せる、成長事業らしいスピード感のある環境
- グローバル経営陣との連携機会も

##### Required Skills and Qualifications Experience:

- Minimum 5 years of experience in business development or partnerships within entertainment, sports, ticketing, or related industries.
- Experience working on large-scale events in Japan with 3,000+ attendees.
- Strong commercial negotiation experience with external partners or vendors.
- Established network within Japan's entertainment industry.
- Experience managing cross-functional projects in fast-paced environments.

##### Soft Skills:

- Strong partnership-building and stakeholder management capabilities.
- Commercially driven mindset with hands-on execution ability.
- Ability to manage multiple projects under tight deadlines.
- Strong communication and presentation skills.
- Comfortable working in international and entrepreneurial environments.

##### Language Requirements:

- Japanese: Native or Fluent level.
- English: Business level.

##### Preferred Skills & Qualifications

- Experience working with digital platforms or marketplace business models.

- Background in ticketing distribution or event commercialization.
- Experience collaborating with overseas stakeholders.

#### Why You'll Love Working Here

- Drive the expansion of a growing entertainment business within a global digital platform.
- Partner directly with leading event organizers and ticketing stakeholders in Japan.
- Gain exposure to international collaboration and cross-border growth strategy.
- Operate in a fast-moving, entrepreneurial business unit.
- Enjoy strong visibility to global leadership as the business scales.

---

#### 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。