



【外資系オンライン旅行会社】シニアセールスマネージャー | 年収1100万円～応相談

グローバルな舞台で、自分のアイデアや戦略を形にしませんか？

## 募集職種

人材紹介会社

モーガン・マッキンリー

求人ID

1583785

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24日 02:41

## 応募必要条件

職務経験

6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

大手外資系OTAにて、日本の観光アトラクション・体験型旅行・アクティビティ市場を担当するシニアセールスマネージャーを募集します。

本ポジションでは、日本国内の観光施設、チケット事業者、体験型サービス、交通事業者などの新規開拓を通じて、売上拡大および戦略的パートナーシップ構築を推進します。

グローバルな舞台で、自分のアイデアや戦略を形にしていきたい方のご応募をお待ちしています。

## 主な職務内容

- 日本国内における観光アトラクション・体験商品・交通事業者の新規開拓
- 価格条件、在庫配分、契約条件に関する交渉（クロー징まで）
- 新規商品のプラットフォーム導入および最適な掲載ポジショニング

- トラフィック・予約数・パフォーマンス向上のための成長戦略の立案
- マーケティングチームと連携した販促キャンペーンの実行
- 市場動向や競合の分析・データ分析、戦略的への反映
- 観光事業者およびステークホルダーとの長期的な関係構築
- リージョナルオペレーションチームとの連携による商品競争力強化

Join a globally recognized **online travel platform (OTA)** and lead strategic supplier acquisition across Japan's **attractions, activities, and experiential travel market**. As a Senior Sales Manager, you will drive new business development, negotiate commercial agreements, and expand high-value partnerships within Japan's tourism ecosystem. This role directly contributes to revenue growth, inventory expansion, and long-term market competitiveness in the Japanese travel industry.

#### Key Responsibilities

- Identify and acquire new attraction, experience, and transportation partners across Japan.
- Lead full-cycle commercial negotiations including pricing, inventory allocation, and contract structuring.
- Onboard new travel products and optimize their positioning within the digital platform.
- Develop growth strategies to increase traffic, bookings, and overall partner performance.
- Collaborate with marketing teams to execute promotional and demand-generation campaigns.
- Analyze market trends, competitor positioning, and performance metrics to inform strategic decisions.
- Build trusted, long-term relationships with suppliers and tourism stakeholders.
- Coordinate with regional operations teams to enhance product competitiveness and operational efficiency.

#### スキル・資格

##### 必須条件 経験・資格：

- 旅行業界における事業開発、掲載商品の開拓、商品開発などの関連実務経験5～8年以上
- 新規パートナー獲得および契約交渉の実績
- 観光施設やイベントチケット、アクティビティ・体験、または交通関連商材の取扱経験
- 日本の旅行会社、観光局、アトラクション事業者とのネットワーク
- 戦略立案と実行により売上目標を達成した経験

##### ソフトスキル：

- 営業成果に責任を持ち、積極的に行動する姿勢
- 論理的思考力、データドリブンな意思決定能力
- 変化の早い環境に対応できる柔軟性とレジリエンス
- クロスボーダーチームでの協働力
- コミュニケーション能力とステークホルダー管理能力

##### 語学力：

- 日本語：流暢レベル
- 英語：ビジネスレベル
- 中国語：歓迎（必須ではありません）

##### 歓迎条件

- OTAやデジタルマーケットプレイスでの経験
- 海外オペレーションチームとの協業経験
- リーダーシップ経験、後輩のメンターを務めた経験
- インバウンド観光や体験型旅行商材の知識

##### この求人がおすすめの理由

- 日本市場におけるサプライヤー獲得を牽引する中核ポジション
- グローバルな舞台で、自分のアイデアを形にできる環境
- 国内主要観光事業者と直接パートナーシップを構築できるやりがい
- グローバルチームと連携し、国際的なスキルを磨ける環境
- 将来的な事業拡大に伴い、キャリアアップのチャンスあり
- 基本給1100万円～応相談、+ボーナスの高報酬案件

##### Required Skills and Qualifications Experience:

- 5-8+ years of experience in travel industry business development, supply acquisition, or product development roles.
- Proven track record in new partner acquisition and commercial contract negotiation.
- Experience working with attractions, ticketing, activities, transportation, or experiential travel products.
- Strong network within major travel companies, tourism boards, or attraction operators in Japan.
- Demonstrated ability to achieve revenue targets through strategic planning and execution.

##### Soft Skills:

- Strong hunter mindset with ownership over revenue and growth objectives.
- Analytical thinker with data-driven decision-making ability.
- Resilient and adaptable in dynamic commercial environments.
- Collaborative team player comfortable in cross-border settings.
- Clear communicator with strong stakeholder management skills.

##### Language Requirements:

- Japanese: Native or Fluent level.
- English: Business level.
- Chinese proficiency is a plus.

##### Preferred Skills & Qualifications

- Experience within OTA or digital marketplace platforms.
- Experience collaborating with overseas operations teams.

- Leadership or mentoring experience.
- Experience in inbound tourism or experiential travel products.

#### Why You'll Love Working Here

- Lead high-impact supplier acquisition initiatives within a strategic growth business.
- Work directly with key attraction operators and tourism stakeholders across Japan.
- Gain exposure to cross-border commercial and operational collaboration.
- Operate with strong autonomy and ownership over revenue targets.
- Positioned for future leadership opportunities 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。