



## 【外資系旅行テック】法人営業リーダー | 国内のアクティビティ・チケット販売提携先の開拓

チーム、会社の成長に伴い、中長期的なキャリアパスも期待できるリーダー職です

### 募集職種

#### 人材紹介会社

モーガン・マッキンリー

#### 求人ID

1584565

#### 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04月01日 19:15

### 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

成長中の外資系トラベルテックプラットフォーム企業にて、日本国内のレジャー・アトラクション・チケット販売のパートナー企業を開拓するチームリーダーを募集します。

プラットフォームに掲載するアクティビティやイベント、チケットの品ぞろえを充実し、国内旅行市場を盛り上げていくチームにおいて、スケーラブルな営業体制を構築しつつ、自らも売上に貢献していただきます。

チーム、会社の成長に伴い、中長期的なキャリアパスも見込めるポジションです。

英語・中国語を活かしたい方も是非。

### 主な職務内容

- 国内レジャー・観光・イベント分野における新規パートナーの開拓
- 電話・オンライン商談・訪問によるアウトバウンド営業活動
- 流通支援や運営改善を組み合わせた提案型ソリューション営業
- 契約条件交渉および長期的パートナーシップの構築
- デジタル販売チャネルへのオンボーディング支援
- 若手メンバーへのメンタリングおよび案件戦略アドバイス
- 重要顧客への提案のチェック、商談への同席
- KPI設計、パイプライン管理、営業プロセス標準化など

Join an internationally operating **digital travel platform** expanding across Japan's **leisure, attractions, and experiential travel market**. As Sales Leader, you will drive new business acquisition while contributing to team development and sales structure optimization. This role combines **strategic partnership development, commercial negotiation, and digital solution selling**, directly impacting revenue growth and market expansion in Japan.

#### Key Responsibilities

- Identify and acquire new partners within the leisure, attractions, and event sectors across Japan.
- Lead outbound new business development through calls, virtual meetings, and in-person visits.
- Present integrated commercial proposals combining distribution and operational digital solutions.
- Negotiate agreements and secure long-term strategic partnerships.
- Support onboarding of partners into digital sales and distribution channels.
- Mentor team members and provide guidance on deal strategy when appropriate.
- Participate in key client meetings and review proposal quality to improve win rates.
- Contribute to KPI design, pipeline management, and sales process standardization.

#### スキル・資格

##### 必須条件 経験・資格：

- 法人営業（BtoB営業）の経験
- パートナー開拓やアライアンス構築の経験
- 売上目標を達成してきた実績
- ※リーダーを目指す方は、新規開拓営業（アウトバウンド営業）の経験4～5年以上必須

##### ソフトスキル：

- パイプライン創出に対する意欲、モチベーション
- 市場啓蒙が求められる環境における柔軟な対応力
- 属人的な営業に依存せず、スケーラブルな営業体制を構築する戦略的思考能力
- コミュニケーション力、プレゼンテーション力
- リーダーシップを発揮しつつ、自ら実務にも関与し成果に貢献する姿勢
- 成果に対するアカウンタビリティ

##### 語学力：

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

##### 歓迎条件

- 旅行、観光、イベント、チケット業界での経験
- チーム育成やメンタリング経験
- デジタルマーケティングやオンラインプラットフォーム提案経験

##### この求人がおすすめの理由

- 成長中の国内旅行チームのリーダー職
- 戦略的パートナー開拓、ソリューション営業にじっくり取り組める環境
- ハンズオンで貢献しつつ、リーダーシップスキルを磨ける
- 売上や成果がしっかり評価される人事制度
- 英語、中国語を活かせる
- 会社や部署の成長に伴い、更なるキャリアアップを目指す

##### Required Skills and Qualifications/Experience:

- Proven experience in B2B corporate sales with strong focus on new business acquisition.
- Demonstrated ability to independently achieve revenue targets.
- Experience in partnership or alliance-based commercial negotiations.
- 4-5+ years of hunter-style sales experience for leadership-level consideration.

##### Soft Skills:

- Strong hunter mindset with proactive pipeline creation capability.
- Comfortable operating in developing or ambiguous markets requiring client education.
- Ability to design scalable sales processes beyond individual execution.
- Confident communicator delivering persuasive, solution-based presentations.
- Balance between hands-on execution and leadership contribution.
- High ownership mentality with accountability for performance outcomes.

##### Language Requirements:

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

##### Preferred Skills & Qualifications

- Experience in travel, tourism, leisure, ticketing, or experience-based industries.
- Experience mentoring or coaching sales team members.
- Experience selling digital, operational, or platform-based solutions.
- Chinese language proficiency is a plus.

#### Why You'll Love Working Here

- Opportunity to shape and expand a high-growth commercial segment in Japan.
- Role blending strategic partnership development with solution-oriented sales execution.
- Remain hands-on while influencing broader team direction and sales structure.
- Clear performance metrics tied directly to revenue impact.
- Stable full-time employment with comprehensive benefits.
- Long-term growth opportunities aligned with business expansion.

---

#### 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。