



【外資系旅行プラットフォーム】名古屋マーケットマネージャー | OTA営業・名古屋勤務

外資系企業×名古屋勤務の高報酬ポジション。成果に応じボーナスもしっかり出ます

募集職種

人材紹介会社

モーガン・マッキンリー

求人ID

1593087

業種

銀行・信託銀行・信用金庫

雇用形態

正社員

勤務地

愛知県

給与

経験考慮の上、応相談

更新日

2026年06月19日 03:00

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

ネイティブ

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

世界的なオンライン旅行プラットフォーム（OTA）企業にて、名古屋エリアを中心に宿泊施設パートナーの拡大を推進いただくマーケットマネージャーを募集しています。

ホテル、サービスアパートメント、ヴィラ運営会社、民泊・パッケージレンタル事業者、不動産管理会社など関係構築を行い、宿泊施設の掲載拡大や売上向上を支援します。

営業活動だけでなく、マーケット分析、アカウントマネジメント、パートナーサポートなど幅広い業務を担当するチャンス。

旅行業界・観光業界・OTA業界経験を活かしながらキャリアアップを目指す方に最適なポジションです。

主な職務内容

- ・ 福岡エリアの宿泊施設運営会社および地域パートナーとの関係構築・維持
- ・ 新規宿泊施設パートナーの開拓および契約・オンボーディング支援
- ・ パートナー施設に対する予約数向上・販売戦略・掲載最適化の提案
- ・ 地域市場動向、競合状況、価格変動、季節需要などのマーケット分析
- ・ 社内関連部署と連携し、運用改善およびパートナー満足度向上を推進
- ・ 担当パートナーへの定期的なパフォーマンスレビューおよび改善提案
- ・ 地域拡大プロジェクトへの参画および市場インサイト提供
- ・ アカウント活動および営業進捗状況の管理・レポートニング

An international travel technology platform is seeking a relationship-driven **Market Manager** to support the growth of its accommodation partner network across the Nagoya region. This position focuses on developing strong commercial partnerships with hotels, lodging operators, and accommodation businesses to improve platform performance, increase market visibility, and drive regional business expansion.

As part of a fast-growing global organization, you will combine business development, account management, and partner consulting responsibilities while working within an international and collaborative environment. This role is ideal for professionals with experience in **OTA, hospitality, travel, SaaS, or B2B sales** who enjoy building client relationships and driving commercial growth.

Key Responsibilities

- ・ Build and manage relationships with hotel and accommodation partners across the Nagoya region.
- ・ Develop new business opportunities while supporting the growth of existing partner accounts.
- ・ Provide strategic recommendations regarding pricing, inventory management, promotions, and platform visibility.
- ・ Analyze market trends, travel demand, and competitor activity to identify commercial opportunities.
- ・ Collaborate with internal stakeholders to improve partner performance and operational efficiency.
- ・ Conduct regular meetings with partners and maintain strong communication across the assigned portfolio.
- ・ Support regional growth initiatives and provide local market insights to internal teams.
- ・ Maintain accurate account activity tracking and commercial updates through internal systems.

スキル・資格

必須条件 経験・資格：

- ・ 法人営業、アカウントマネジメントの経験、または旅行・観光・ホスピタリティ・OTA・SaaSなどの業界経験
- ・ 既存顧客のリレーションシップマネジメントと新規開拓の両方を担える能力
- ・ リージョンの担当として、自律的に業務を行えること
- ・ 大卒以上

ソフトスキル：

- ・ コミュニケーション能力、交渉力、対人スキル
- ・ ビジネス感覚、実務的なソリューション思考
- ・ チームワーク、ステークホルダーマネジメント
- ・ 変化の速いグローバル環境への対応力

語学力：

- ・ 日本語：流暢
- ・ 英語：ビジネスレベルが理想（社内コミュニケーションのため）

歓迎条件

- ・ ホテルや観光ビジネスでの業務経験や、提携宿泊施設と仕事をした経験
- ・ OTAや旅行テック、デジタルマーケットプレイスに関わった経験
- ・ ホテルの収益管理や、宿泊施設営業などの関連経験
- ・ 運転免許証、および名古屋エリア内での出張対応が可能な方

この求人がおすすめの理由

- ・ 急成長中のOTAに参画できる
- ・ 名古屋市場の成長や、戦略的パートナーシップ開拓に関わるやりがい
- ・ 国際的で、チームワークを大切にす環境
- ・ 長期的なキャリア開発の機会あり
- ・ パフォーマンス連動の報酬制度
- ・ フレックスタイム制あり

Required Skills and Qualifications **Experience:**

- ・ Minimum 3 years of experience in B2B sales, account management, hospitality, travel, OTA, SaaS, or related commercial industries.
- ・ Experience working with hotels, tourism businesses, or accommodation-related partners is highly preferred.
- ・ Comfortable managing both relationship management and new business development activities.
- ・ Strong ownership mindset with the ability to independently manage a designated territory.
- ・ Bachelor's degree and over 3 years of professional experience required.

Soft Skills:

- ・ Excellent interpersonal, negotiation, and presentation skills.
- ・ Commercially minded with a proactive and solution-oriented approach.
- ・ Comfortable working within a fast-paced and dynamic business environment.
- ・ Organized, detail-oriented, and execution focused.
- ・ Strong team player with effective stakeholder management skills.

Language Requirements:

- Japanese: Native or fluent level required.
- English: Business-level proficiency preferred for communication within an international organization.

Preferred Skills & Qualifications

- Experience within online travel, hospitality technology, or digital marketplace businesses.
- Experience in hotel revenue management, accommodation sales, or travel-related commercial functions is a plus.
- Driver's license and willingness to travel within the assigned region preferred.

Why You'll Love Working Here

- Opportunity to join a globally expanding travel technology business.
- International and highly collaborative working environment.
- Strong long-term career development opportunities.
- Performance-based incentive structure.
- Exposure to regional market growth and strategic partnership development projects.
- Flexible working culture with casual dress code and flex-time system.

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。