外国人求人、英語・中国語・韓国語・ベトナム語・タイ語・インドネシア語を使う求人なら
-グローバルリーフ-

英語／海外営業（海外の旅行会社向け国際航空券の発券代行）【日本最大級のB2B旅行サービス】

普段の取引先とのやり取りはメール（英語）が基本となります。

募集職種

人材紹介会社
株式会社グローバルリーフ

求人ID
1602572

業種
旅行・観光

会社の種類
中小企業 (従業員300名以下)

外国人の割合
外国人 少数

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区, 新宿区

給与
350万円 ~ 550万円

時給
想定年収：360万円 ~ 540万円　月収：30万円 ~ 45万円　賞与：業績連動型

勤務時間
9時30分 ~ 18時30分（実働8時間）

休日・休暇
■完全週休2日制（シフト制）　■夏季休暇（3日）　■有給休暇　■慶弔休暇　他 ※年間休日：120日 ~ 124日

更新日
2026年11月03日 18:00

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 (英語使用比率: 25%程度)

日本語レベル
ビジネス会話レベル

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

【募集背景】
世界中で旅客需要が回復しているいま、更なる事業拡大に向けて、海外の旅行会社との取引も増えています。その中で更に事業を成長させる為、一緒に新たなマーケットへチャレンジする仲間を募集しております。

【具体的な業務内容】
■海外に拠点のある旅行会社様への営業（新規・既存両方）
■営業事務作業（契約書締結・与信管理・請求書発行・月次処理）
■当企業の販売基準・ルールに基づき、顧客への運用指導・フォローを実施
※商談は主にオンラインで行っており、普段の取引先とのやり取りはメール（英語）が基本となります。ただし、年に数回程度、海外出張が発生する可能性もございます。
※取引先：欧州、中国、東南アジア、中東、など

【入社後のステップ】
■まず旅行業界・海外航空券の知識を社内OJTを受けて習得いただきます。
■その後既存顧客を引き継ぎながら営業業務全般の流れを理解していただきます。

【キャリアパス（例）】
■1年後
必要に応じて海外出張を計画し、自主的なセールス活動が可能。
成長過程にある事業なので自ら意見やアイデアを出していただき組織作りに携われます。
■3年後
自ら成果を出しながらチームをリードし、メンバーの育成や営業戦略の立案に挑戦。
事業部長と直接やり取りしながら、事業成長を肌で体感。

【ポジションの魅力】
■日本で同様のサービス展開をおこなっている企業も少なく、昨年度は前年比200%成長を遂げております。
■まだまだ成長が見込めるサービスで裁量をもって取り組むことができます。
■成長期過程のため自らの意見やアイディアが反映されやすく、営業だけでない組織作りのご経験を積むことも可能です。
■海外の旅行会社様と折衝する中で長期的な関係構築やビジネスチャンスの創出に携われます。
■年に数回海外イベントや顧客訪問での出張の機会があり、グローバルな視野を持って活躍できます。海外のビジネススピードに合わせて業務を進めるため、刺激的でやりがいのあるポジションです。

【所属部署】
国内・海外の旅行会社様向けに海外航空券の仕入・発券・精算業務を行っております。
全国で旅行会社の数は約1万社以上ある中で海外航空券を発券できるのはIATA公認代理店の約250社のみ。
年間約300社とお取引しており、そのうち10%は海外に拠点がある旅行会社様となります。
国内の旅行会社様に対してはテクノロジーを活用し、効率的な発券システムをご提案。
海外の旅行会社様に対しては日本市場に参入するハードルを下げ、日本マーケットのコンテンツを提供しております。

スキル・資格

【必須スキル/経験】
■法人営業（BtoB）経験3年以上
■英語：ビジネスレベル
■日本語：ビジネスレベル

【歓迎スキル/経験】
■旅行会社・航空会社勤務経験があれば尚可
■GDS利用経験がある方
■卸売営業経験

会社説明