



Senior Distribution Manager

募集職種

採用企業名

[Travelodge Hotels \(Asia\) Pte Ltd](#)

支社・支店

Travelodge Hotels Asia

求人ID

1609676

部署名

Brand, Marketing & Loyalty

業種

ホテル

会社の種類

中小企業 (従業員300名以下) - 外資系企業

雇用形態

正社員

勤務地

京都府, 京都市中京区

最寄駅

京都線、 京都駅

給与

経験考慮の上、応相談

ボーナス

固定給+ボーナス

歩合給

固定給+歩合給

更新日

2026年09月04日 04:00

応募締切日

2026年10月31日

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: 75%程度)

日本語レベル

ネイティブ

その他言語

韓国語 - 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

JOB OVERVIEW（職務概要）

日本におけるB2Cオンライン旅行業界、特にホテル業界での事業成長において、確かな実績を持つ、分析力が高く、情熱と向上心のあるシニア・ディストリビューション・マネージャーを募集します。Travelodge Hotels Asiaのグローバル展開チームの一員として、日本市場でのオンライン販売およびデジタル流通戦略を推進していただきます。

このポジションでは、日本国内のさまざまなデジタル自社・外部チャンネルを通じて、Travelodgeのオンライン販売および流通戦略を推進し、事業成長を担っていただきます。また、HQのコーポレートチームの一員として、日本の主要ターゲットである旅行者に対するTravelodgeのオンラインブランド認知度向上にも取り組んでいただきます。

日本の消費者市場に適した最適なデジタル流通チャンネルの組み合わせを構築・リードすることが主な役割です。シンガポールの本社にレポートしながら、日本国内のチームおよび韓国、フィリピン、香港、インドネシア、タイ、シンガポール、マレーシアなどのグローバルチームと連携して業務を進めます。

求める人材は、強いオーナーシップを持ち、謙虚に学ぶ姿勢があり、細部まで注意を払って業務に取り組める方です。また、日本のオンラインリテール市場、特に日本人旅行者がどのように宿泊施設や旅行商品を予約するのかについて、深い理解を持っていることが求められます。

デジタルテクノロジーを活用して旅行業界を変革することに興味があり、APAC市場で新しいことに挑戦しながら成長したい方にとって、非常にやりがいのあるキャリア機会です。

RESPONSIBILITIES（主な業務内容）

Market Launcher and Strategic Role（市場開拓・戦略）

- ・会社の戦略方針に基づき、毎年のTravelodge JapanのGo-To-Market戦略を策定し、リードする。
- ・日本国内の主要なB2Cオンラインパートナーおよび自社直販チャンネルを活用し、Travelodgeホテルの効果的なデジタル流通を管理する。
- ・主要な流通パートナーとの交渉および共同事業計画（Joint Business Planning）をリードし、日本人旅行者に対するTravelodgeホテルの認知度と利用機会を高める。
- ・Travelodgeホテルに対して十分な需要が見込まれ、関連性の高い旅行市場・旅行ルートにつながる新しいデジタル流通パートナーを開拓・開発する。
- ・日本国内におけるホテルの新規開業プロジェクトにおいて、デジタル販売およびマーケティング面から成功に向けて推進する。

Market Insight and Custodian Role（市場分析・責任者としての役割）

- ・B2Bの業界関係者向けイベントやサミットなどにおいて、Travelodge Asiaグループを代表して日本市場に関する活動を行う。
- ・実績データおよびデータ分析に基づいた週次レポートを作成し、パフォーマンスや日本市場のインサイトを共有することで、ホテルの市場浸透率（MPI）の向上につなげる。
- ・競合ホテルの動向を調査し、各販売チャンネルにおけるプロモーションを詳細に分析する。また、ホテル間の競争状況やOTA市場における需要トレンド・機会を把握する。

Operational Excellence Role（オペレーション・業務改善）

- ・日本語で掲載されている各種B2Cデジタルプラットフォーム上のホテル情報・コンテンツを管理、監査し、継続的に改善する。
- ・日本国内のデジタルプラットフォームにおけるランキング、キャンセル率、口コミ、価格設定などの運用指標を改善・管理し、コンバージョン率の向上につなげる。
- ・各デジタルプラットフォームにおいて、明確な目的を設定したプロモーションを事前に企画・提案し、各チャンネルにおける追加収益および収益性の向上を実現する。
- ・ホテルの供給情報と需要情報を各プラットフォームへ常時適切に連携できるよう管理する。システム障害が発生した場合には、テクノロジーベンダーと連携し、問題のエスカレーション、原因の特定、トラブルシューティングおよび解決を行う。
- ・Travelodgeホテルの日本国内における各オンライン販売チャンネル間の価格整合性（Price Parity）を管理し、適切な水準を維持する。
- ・オペレーションおよびシステム設定におけるエラーをなくすことを重視し、継続的な改善を推進する。OTAプロモーション

ンの運用品質を高め、料金情報の漏れや誤表示（Rate Leakage）を防止する。

・ 第三者販売チャネルにかかる販売コスト（Cost of Sale）を管理・改善し、収益を最適化するとともにコストを削減する。

スキル・資格

QUALIFICATIONS & REQUIREMENTS（応募資格・求める経験）

Qualifications（応募資格）

・ マーケティング、ビジネス、経済学、心理学、広報、データサイエンス、数学、その他STEM関連分野の学士号を取得している方。知名度の高い大学の卒業者が望ましい。

・ ホテル業界、OTA、またはコンサルティング会社などで、3年以上の関連業務経験がある方。

・ エンドツーエンドでプロジェクトを管理・推進し、明確なKPIを設定したうえで成果を出した実績、またはそれに相当する能力を持つ方。

・ 細部まで注意を払って業務に取り組むことができ、数値やデータに基づいて仮説を立て、検証できる方。

・ 複数の業務を同時に進める能力があり、優れたプロジェクトマネジメントスキルを持つ方。

・ 新しい可能性や機会を見つけるために、スピーディーに仮説検証や実験を繰り返すことを楽しめる方。

・ 課題に対して自ら考え、必要なリソースを見つけながら粘り強く解決できる方。

・ 高い誠実性を持ち、主体的かつ起業家精神を持って事業成長に取り組める方。

・ 高いデータ分析能力とクリティカルシンキングを持つ方。Microsoft Office、特にExcelを高いレベルで使用できる方。SQL、Google Analytics、Tableauなどのデータ収集・分析ツールに関する知識や経験があれば尚可。

・ 日本語および英語での高いコミュニケーション能力と協働スキルを持ち、部門をまたいだチームと効率的に連携できる方。

会社説明