



【デルタ航空】法人営業 / アカウントエグゼクティブ | グローバル航空会社×日本市場の成長を担う  独占求人

英語×営業経験を活かす | 法人・旅行会社向け営業 | フレックス勤務・インセンティブ

募集職種

採用企業名

デルタ航空

求人ID

1611145

業種

鉄道・航空・その他旅客輸送サービス

会社の種類

大手企業 (300名を超える従業員数) - 外資系企業

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区, 港区

最寄駅

都営三田線、 芝公園駅

給与

900万円 ~ 経験考慮の上、応相談

勤務時間

9:00 ~ 17:30 (うち休憩1時間 / フレックスタイム制)

休日・休暇

土日祝休み、年末年始休暇、有給休暇 (初年度15日)

更新日

2026年09月08日 11:36

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

ネイティブ

最終学歴

短大卒 : 準学士号

現在のビザ

日本での就労許可が必要です

募集要項

< デルタ航空 日本地区営業部門 (東京勤務) >

ポジション概要

デルタ航空では、日本市場における事業成長を担う アカウントエグゼクティブ を募集しています。

法人顧客や旅行会社、パートナー企業との関係構築を通じて、売上拡大や顧客満足度向上を推進していただくポジションです。グローバルチーム)と連携しながら、デルタ航空の価値をお客様へ提案し、日本市場でのさらなる成長に貢献いただきます。

主な業務内容

- ・ 法人顧客、旅行会社、パートナー企業を担当し、営業活動を推進
- ・ 既存顧客との関係強化および新たなビジネス機会の創出
- ・ 商談、プレゼンテーション、契約交渉の実施
- ・ 市場動向や顧客ニーズを踏まえた提案活動
- ・ 社内関係部署と連携し、顧客体験の向上と事業成長に貢献

勤務地

デルタ航空日本支社

〒105-0014 東京都港区芝3-4-15 東京KALビル

アクセス：都営三田線 芝公園駅 徒歩2分、都営大江戸線 赤羽橋駅 徒歩6分、都営浅草線 三田駅 徒歩6分

待遇・福利厚生

- ・ 給与：当社規定による
- ・ 賞与：年一回（6月）
- ・ プロフィットシェア制度・営業インセンティブあり
- ・ フライトベネフィットあり
- ・ 交通費支給
- ・ 各種社会保険
- ・ 住宅手当・扶養家族手当
- ・ 退職金制度

その他

- ・ 試用期間：あり（入社後3ヶ月・待遇変更なし）
- ・ 面接回数：2回の予定
- ・ 応募方法
 - 1．キャリアクロス採用ページ上の「応募する」をクリック
 - 2．デルタ航空採用ページから書類アップロード
 - 3．My Profile登録で応募完了となります

About the Role

Delta Air Lines is looking for a Sales Account Executive to support our continued growth in the Japanese market.

In this role, you will build relationships with corporate customers, travel agencies, and business partners while helping drive revenue growth and enhance Delta's presence in Japan. Working closely with teams across our global network, you will play an important role in delivering value to customers and supporting Delta's long-term success.

Key Responsibilities

- ・ Manage and grow relationships with corporate customers, travel agencies, and business partners
- ・ Identify and develop new business opportunities
- ・ Conduct customer meetings, presentations, and commercial discussions
- ・ Create customer-focused solutions that support business growth
- ・ Collaborate with internal teams to deliver an exceptional customer experience
- ・ Monitor market trends and customer needs to identify growth opportunities

スキル・資格

必要要件

- ・ 法人営業、アカウントマネジメント、または関連分野での実務経験5年以上
- ・ 顧客との信頼関係を築き、提案型の営業ができる方
- ・ 日本語・英語の双方で円滑にコミュニケーションができる方
- ・ 日本で就労可能な資格をお持ちの方

歓迎要件

- ・ 航空、旅行、ホスピタリティ業界での経験
- ・ 法人顧客向け営業の経験
- ・ グローバルな環境での業務経験
- ・ CRMやデータを活用した営業経験
- ・ 新しいテクノロジーやAIツールの活用に向きな方

期待される人物特性

- 人とのつながりを大切にし、関係構築が得意な方
- 自ら考え、主体的に行動できる方
- チームワークを重視しながら成果を追求できる方
- グローバルな環境でキャリアを広げたい方

Qualifications

- Experience in sales, account management, business development, or a related field
- Strong relationship-building and consultative selling skills
- Excellent communication and presentation skills
- Professional proficiency in both Japanese and English
- Authorization to work in Japan

Preferred

- Experience in the airline, travel, hospitality, or service industry
- Experience working with corporate customers
- Experience in a global or multicultural business environment
- Experience using CRM platforms or data-driven sales tools
- Interest in leveraging digital and AI-enabled tools to improve business results

Who You Are

- A relationship builder who enjoys working with customers and partners
- A self-starter who takes initiative and seeks new opportunities
- A team player who thrives in a collaborative environment
- Someone who is excited about growing their career in a global organization

会社説明