キーアカウントマネージャー｜旅行・観光業界

日本市場をリード｜急成長Travel Tech｜リモート可

募集職種

採用企業名
Headout Inc

求人ID
1618315

業種
その他（サービス）

雇用形態
正社員

勤務地
日本

給与
800万円 ~ 1000万円

更新日
2026年11月27日 13:00

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

このポジションは、こんな方におすすめです：

- 新たなビジネスチャンスの発掘から事業の構築・拡大まで、**日本市場を一貫してリードしたい方**
- 人との関係構築を大切にし、**長期的な価値を生み出すパートナーシップを築くことにやりがいを感じる方**
- **変化に富んだ環境や裁量の大きい働き方、複雑な課題への挑戦**を楽しみ、日々新しいチャレンジに取り組みたい方
- さまざまな国や文化的背景を持つ**グローバルなメンバーと協働**しながら、日本市場のオーナーとして活躍したい方
- 東京を拠点に、リモート / ハイブリッドワークや必要に応じた出張など、**柔軟な働き方**を重視する方
- **日本市場に深く根ざした裁量と、グローバルテクノロジー企業ならではのスケールや成長性**の両方を活かして働きたい方

✈ Headoutを選ぶ理由
急成長を続ける、収益性の高い企業です。

Headoutは、売上2億ドル超、世界700都市以上でサービスを展開し、18か月連続で黒字を達成している、旅行業界で最も急成長しているマーケットプレイスです。そして、私たちの挑戦はまだ始まったばかりです。

これまでに6,000万ドル以上の資金調達を実現し、世界トップクラスの投資家から支援を受けながら、長期的に成長し続ける強い企業を築いています。それは、私たちのミッションを実現するために必要であり、ふさわしいことだからです。私たちは今も成長を続け、収益性も確立していますが、まだ道半ばです。

私たちの仕事には大きな意味があります
デジタル化が進む現代だからこそ、人々が現実の世界や周囲の人々と直接つながる体験は、これまで以上に重要になっています。

Headoutのミッションは、没入型ツアー、美術館・博物館、ライブイベントなど、あらゆるリアルな体験へ、最も簡単に、最も速く、そして最もワクワクする形で人々をつなぐことです。

なぜ今なのか？
私たちは強固な基盤を築き、収益化を実現し、成長の勢いとビジネスモデルを証明してきました。しかし、これから築くべきものはさらに大きなものです。

急成長する企業で、自身の仕事が事業に大きなインパクトを与える環境を求めている方にとって、今がまさにそのタイミングです。

私たちのカルチャー
旅行業界を変革することは決して簡単ではありません。しかし、それこそがこの仕事の面白さです。

私たちは、オーナーシップ、クラフトマンシップ、そして成果へのこだわりを大切にし、それぞれがキャリア最高の仕事をすることを目指しています。

誰にでも合う環境とは言いません。しかし、難しい課題を解決し、新しい価値を生み出すことが好きな方なら、きっと活躍できるはずです。

詳しくはこちら：https://www.headout.com/careers/operating-principles/

⚡ポジションについて
APAC BusinessチームのBusiness Development Manager (Japan) を募集しています。本ポジションでは、日本のBusiness Development責任者のもと、日本市場における事業成長を一貫してリードしていただきます。世界でも特に魅力的な旅行市場の一つである日本において、事業拡大を牽引する重要な役割です。

これは単なる営業職ではありません。市場調査を通じた新たなビジネス機会の発掘、新しい体験コンテンツやエリアの立ち上げ、日本を代表する観光施設・体験事業者との強固なパートナーシップ構築に加え、Growth、Marketing、Product、Operationsなどの各チームと連携し、予約数の最大化と長期的な売上成長を実現していただきます。

Headoutの日本市場における代表として、国内市場への深い理解とグローバルマーケットプレイスのスケールを活かし、日本全国の体験を何百万人もの旅行者へ届ける未来を形作っていただきます。

勤務地は東京です。リモートワークを柔軟に活用しながら、世界各国のチームと時差を越えて協働し、必要に応じて国内外への出張も発生します。

このポジションの魅力
事業開発のすべてのプロセスを担える
市場・顧客インサイトをもとに新たな市場や体験を開拓し、新規パートナーをHeadoutへ迎え入れるだけでなく、掲載開始後も継続的な成長を支援します。新しい都市の立ち上げや、有名観光施設を世界中の旅行者へ届けるなど、毎日異なるチャレンジがあります。

長期的なパートナーシップを築ける
日本は信頼関係を重視する市場であり、Headoutも同じ考えです。このポジションで成果を上げるためには、短期的な取引ではなく、長期的に信頼されるパートナーシップを築くことが重要です。担当パートナーの戦略的パートナーとして、長年にわたり共に成長していきます。

営業のその先まで成長を支援できる
契約締結はゴールではなくスタートです。Growth、Marketing、Operations、Productチームと密接に連携し、露出向上や収益性の最適化、新たなビジネス機会の創出を通じて、担当パートナーの継続的な成長を支援します。

グローバルな視点で、日本市場をリードする
日本市場を担当しながらも、日々世界各国のチームと連携して業務を進めます。東京を拠点に柔軟な働き方を実現しつつ、国内市場への深い知見と、グローバルテクノロジー企業ならではのスピード感・スケール・挑戦を両立できる環境です。

スキル・資格

√応募資格・求めるスキル・経験

- **日本語・英語ともにビジネスレベル以上**の運用能力
- 事業開発 (Business Development) 、パートナーシップ、アカウントマネジメント、または法人営業・商業部門での実務経験6 ~ 9年
- 旅行業界、マーケットプレイス、SaaS、またはコンシューマーテクノロジー業界での経験がある方歓迎
- 顧客との信頼関係を長期的に構築し、戦略的パートナーシップを継続的に成長させた実績
- 市場機会を見極め、データ分析を行い、インサイトを具体的なアクションへ落とし込める高いビジネスセンス
- 優れたコミュニケーション能力とステークホルダーマネジメント能力を持ち、部門横断で多様なチームと協働・調整できる方
- スピード感のあるスタートアップ・ベンチャー環境において、高いオーナーシップと主体性を持って業務を推進できる方
- 異なる文化やタイムゾーンのメンバーとの協働を楽しめるグローバルなマインドセット
- CRMツールや各種データを活用し、営業パイプライン、パートナーシップ、事業成果を管理した経験
- **東京勤務**が可能で、国内外への出張にも柔軟に対応できる方

歓迎要件 (なくてもかまいません！)

- 中華圏およびAPAC地域のパートナーや各国チームとの連携機会があるため、中国語 (標準中国語) のスキルをお持ちの方は歓迎します。

EEO (雇用機会均等) について

Headoutでは、多様性を受け入れるだけでなく、それを尊重し、支援し、社員・パートナー・地域社会全体のための強みとして活かしています。

人種、肌の色、宗教、性別、性的指向、性自認、国籍、年齢、障がいの有無にかかわらず、すべての応募者および社員に対して平等な雇用機会 (EEO) を提供しています。

選考過程において、障がいにより配慮やサポートが必要な場合は、ご応募後に担当リクルーターまでお気軽にご相談ください。

個人情報保護方針

本ポジションへご応募いただいた場合、お預かりした個人情報は応募日から1年間保管され、採用活動の目的にのみ利用されます。

募集ポジションの採用が完了した時点、または応募日から1年が経過した時点のいずれか遅い時点で、Headoutはお客様の個人情報を削除するか、将来の採用機会のためにデータベースへ継続保管する旨をご案内いたします。

適用される個人情報保護法に基づき、ご自身の個人情報へのアクセス請求、訂正・削除請求、ならびに個人情報の処理制限を求める権利があります。

個人情報の取り扱いについてご不明な点やご懸念がございましたら、Headoutのデータ保護責任者までお問い合わせください。

会社説明