【東京】ビジネス開発マネージャー｜エンターテイメント制作｜TAIT｜グローバルな環境で英語力を活かす

世界基準のライブ制作を牽引するグローバル企業！日英力を活かし大型エンタメを創出

募集職種

採用企業名
ＴＡＩＴジャパン株式会社

求人ID
1621967

業種
アミューズメント・エンターテイメント

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区

給与
経験考慮の上、応相談

勤務時間
会社の規定に準ずる

休日・休暇
会社の規定に準ずる

更新日
2026年11月13日 16:29

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
ネイティブレベル

最終学歴
高等学校卒

現在のビザ
日本での就労許可が必要です

募集要項

【業務内容】

- 日本および周辺地域におけるTAITのビジネス成長をサポートするポジションです。主にグローバル・ツーリング市場におけるコンサート、イベント、ツアー活動、およびその他の機会に焦点を当てます。既存の日本チームや日本担当ビジネス開発エグゼクティブ（Business Development Executive, Japan）と密接に連携し、新規顧客の開拓、既存パートナーシップの強化、そして日本のお客様にとっての信頼できるパートナーとしてのTAITの地位を確固たるものにします。

- アーティスト、プロモーター、エージェンシー、制作会社、会場、イベント主催者、その他の戦略的パートナーにアプローチし、大規模なツアーやコンサートから単発のパフォーマンス、特別イベント、その他のエンターテインメントプロジェクトまで、幅広い機会を追求します。

- この役割は、案件を獲得するだけに留まりません。プロジェクトの遂行中も必要に応じて関与し続け、クライアントとの継続性を維持し、現地のTAITチームをサポートし、クライアントの期待や現地の状況が執行チームに確実に伝わるようにします。プロジェクト・デリバリー（制作・執行）チームと協力して全体のクライアント体験を強化し、成功したプロジェクトを長期的な関係や将来の機会へと繋げます。

- また、日本国外への広範な関係構築の道も模索し、日本のクライアントをグローバルにサポートできる機会を特定するとともに、市場内で関連する固定設備（Fixed）の機会が発生した際にもサポートを行います。

- ビジネス開発マネージャーは、積極的なビジネス開発と、クライアントのアカウントサポート、市場学習、関係構築、そして部門横断的な調整を組み合わせた業務を行います。時間をかけて、担当するクライアントや案件のポートフォリオを自立して拡大させ、日本のビジネス開発においてより大きな責任を担うために必要な商業的判断力、人間関係、社内ネットワークを構築していきます。

- 成功の指標は、構築された関係の質、創出された適格な案件（Qualified Opportunities）、パイプラインの進捗、影響を与えた収益、デリバリーを通じたクライアント体験、リピートおよび拡大ビジネス、そして日本のクライアントにとっての信頼できるパートナーとしてのTAITの継続的な成長によって測定されます。

＜主な職務内容＞

1. 新規ビジネス開発 - 日本のコンサート＆イベント：

- 日本全国におけるビジネス開発の取り組みをサポートし、アーティスト、プロモーター、エージェンシー、制作会社、イベント主催者、会場、クリエイティブパートナーとの新しい機会を特定する。
- コンサート、ツアー、単発のパフォーマンス、特別イベント、およびその他の関連するグローバル・ツーリング・プロジェクト全体の機会を追求する。
- 適格な見込み客や案件のアクティブなパイプラインを構築・維持する。
- 今後のコンサート、アーティストの活動、イベント、プロモーターの戦略、市場の動向、業界内の関係性をリサーチし、機会を早期に特定する。
- 見込み客と対話し、ニーズ、予算、タイムライン、制作要件、プロジェクトの実現可能性を把握する。
- 優先度の高い追求案件、戦略的アカウント、関係構築において、日本担当ビジネス開発エグゼクティブと緊密に連携する。
- 日本のクライアントを複数の市場や地域でサポートできる機会を特定する。

2. クライアント＆関係構築：

- 日本を拠点とするアーティスト、プロモーター、エージェンシー、アーティストマネジメントチーム、制作会社、イベント主催者、会場、テクニカルパートナー、その他の業界関係者と信頼関係を構築する。
- 日本における既存のTAITの顧客関係の継続的な発展と維持をサポートする。
- 地域における新しい関係の構築を支援し、日本のエンターテインメント・エコシステム内でのTAITのネットワークを拡大する。
- クライアントへのフォローアップ、紹介、ミーティング、関係性の維持（タッチポイント）を調整する。
- 日本担当ビジネス開発エグゼクティブとの緊密な連携を維持しながら、自立した関係性ポートフォリオを徐々に拡大する。
- 築いた関係、市場知識、クライアントの背景情報が特定の個人に集中せず、TAIT全体で共有されるようにする。
- TAITを単なるプロジェクトごとのサプライヤーではなく、長期的な戦略的パートナーとして位置づける。

3. クライアント・デリバリー＆アカウントサポート：

- 案件がビジネス開発からプロジェクト・デリバリー（制作・執行）へ移行した後も、優先度の高いクライアントとの関わりを維持し、実施からクローズアウトまで関係の継続性を提供する。
- プロジェクトがデリバリー段階に移行する際、関連するクライアントの期待、関係の歴史、文化的背景、商業的コミットメントが確実に理解されるよう、プロジェクト・デリバリー・チームと緊密に連携する。
- 戦略的プロジェクト、重要なクライアントのマイルストーン、または現地での関係サポートが価値を生む状況において、必要に応じてオンサイト（現場）でクライアントやTAITのプロジェクトチームをサポートする。
- 運用の実行に関してはプロジェクト・デリバリー・チームが明確な責任を持ちつつ、自身はエンゲージメント全体を通じて日本のクライアントの信頼できる連絡窓口（ポイント・オブ・コネクション）として機能する。
- デリバリー中のクライアント体験を監視し、懸念事項、新たな機会、または関係性の変化を適切な社内リーダーへ積極的に提起する。
- プロジェクト後のクライアントへのフォローアップに参加し、フィードバックを収集して、継続的なエンゲージメント、リピートビジネス、またはアカウント拡張の機会を特定する。
- ビジネス開発からデリバリーへの移行がクライアントにとってシームレスに感じられ、TAITへの信頼を強化するものとなるよう支援する。

4. グローバルな関係構築：

- 海外でのコンサート、ツアー、イベント、グローバルな制作要件など、日本国外で日本のクライアントをサポートする機会を模索する。
- TAITのグローバルチームと連携し、他の市場で日本のクライアントに対して組織がどのような価値を提供できるかを理解する。
- 日本のアーティスト、プロモーター、エージェンシー、制作パートナー、イベントクライアントを、TAITのグローバルなリソースや専門知識と結びつける機会を特定する。
- クライアントが日本と国際市場を行き来する際に、一貫した対応（継続性）を作成する。
- 各地域におけるTAITのケイパビリティ（能力・技術）を深く理解し、その知識をクライアントとの会話や機会開拓に活かす。
- 国際的な機会が、適切なTAITの市場、ビジネスユニット、およびデリバリーチームと調整されるようにする。

5. パイプライン管理＆案件の適格性評価（クオリフィケーション）：

- 日本のビジネス開発活動、進行中の案件、国際的な機会、およびRFP（提案依頼書）に対する正確かつタイムリーな可視性を維持する。
- 日本担当ビジネス開発エグゼクティブおよび関連するマーケットリーダーシップとの、定期的なパイプライン報告、予測、および案件レビューをサポートする。
- クライアントのニーズ、予算、タイミング、戦略的適合性、技術的実現可能性、地理的要件、および成約の可能性に基づいて案件を適格評価する。
- プロジェクト・デリバリーやその他の社内チーム向けに、明確な社内ブリーフ（概要書）や引き継ぎ資料を準備する。
- セールスプロセスを通じて案件を追跡し、プロジェクトが実行およびクライアントのフォローアップへと移行する際の可視性を維持する。
- クライアントとの関係、案件の履歴、今後の活動、プロジェクトの結果、および関連する市場インテリジェンスの明確な記録を維持する。

6. 案件追及（パスート）＆プロポーザル（提案）サポート：

- プロジェクト・デベロップメント、プロジェクト・デリバリー、ケイパビリティ、その他の社内チームと提携し、提案書、RFP回答、プレゼンテーション、およびクライアント向けの資料をサポートする。
- 日本の見込み客および既存顧客向けに、カスタマイズされたケイパビリティ・デッキ（実績・能力紹介資料）や資料の開発を支援する。
- 社内のインプットを調整し、日本特有のクライアントの背景文脈が明確に伝わるようにする。
- スコープ、価格の期待値、タイミング、制作要件、および地域的な考慮事項に関する初期の商業的な会話をサポートする。
- 日本のクライアントが日本国外での機会を模索している場合、グローバルからのインプットの調整を支援する。
- クライアントおよび社内の所有権（オーナーシップ）を明確にし、案件がビジネス開発から追求・デリバリーへとスムーズに移行するようにする。

7. 固定設備（Fixed）案件のサポート：

- 日本国内で発生する会場、アトラクション、文化施設、エンターテインメント目的地、その他の常設（固定）設備プロジェクトなど、関連するFixedの機会を特定しサポートする。
- Fixedの機会を、適格性評価および追及のために適切なTAITのビジネス開発、プロジェクト・デリバリー、およびケイパビリティ・チームに繋げる。
- 日本でFixedの機会を追求しているグローバルなFixedチームに対して、現地の市場知識、クライアントの背景、文化的流暢さ、および関係構築のサポートを提供する。
- 技術開発やプロジェクトのデリバリーはFixedチームが責任を持ちつつ、自身は関係の継続性を維持するためにクライアントと適切に関わり続ける。
- コンサートやイベントを通じて構築された関係が、Fixedプロジェクトへの道を開く可能性（またはその逆）を特定する。

8. 市場インテリジェンス＆日本市場の専門知識：

- プロモーター、会場、制作の慣行、イベント、労働構造、ロジスティクス、文化的期待など、日本のエンターテインメント・エコシステムを深く理解する。
- 競合の活動、市場のトレンド、コンサートやイベントのサイクル、および新たなパートナーシップの機会を監視する。
- 日本のアーティスト、プロモーター、エージェンシー、制作会社、その他の戦略的クライアントが関与する国際的な活動を追跡する。
- 国内または国際的な機会に関与するグローバルチームに対し、日本特有の背景や洞察を提供する。
- TAITが時間、関係性、ビジネス開発リソースをどこに投資すべきかについて、より強固な独自の視点（ポイント・オブ・ビュー）を発展させる。
- 関連する市場インテリジェンスを、日本担当ビジネス開発エグゼクティブおよびより広範なTAITチームと共有する。

9. 部門横断的なパートナーシップ：

- 日本担当ビジネス開発エグゼクティブおよび既存の日本チームと緊密に連携し、関係構築、アカウント活動、案件の進捗、およびクライアントのフォローアップを調整する。
- グローバル・ツーリング・マーケット・リーダーシップ、プロジェクト・デリバリー、ケイパビリティ、プロジェクト・デベロップメント、セールス・オペレーション、Fixedチーム、および関連する国際チームと提携する。
- 日本発の案件が、適切な段階で適切な社内チームに確実に接続されるようにする。
- 日本のクライアントとグローバルなTAITチームの間の架け橋（ブリッジ）として機能し、期待値、コミュニケーション、および文化的背景に関する明確さを維持する。
- 日々のプロジェクト管理や運用の所有権を引き受けることなく、デリバリーチームをサポートする。
- クライアントが、初期の関係構築からプロジェクトのデリバリー、そしてフォローアップに至るまで、一貫したTAITの体験を受けられるようにする。
- 自発的にコーチング、フィードバック、サポートを求めつつ、より複雑な案件やクライアント関係を自立して管理するために必要な判断力を養う。

10. 長期的なビジネス開発の成長：

- 日本のビジネス開発において段階的に大きな責任を担うために必要な、商業、関係構築、アカウント管理、および市場知識を構築する。
- 選択されたアカウント、パイプラインのレビュー、戦略的な追求、クライアントのデリバリー関係、およびシニアクライアントとの対話を学び、徐々にその責任を引き受ける。
- TAITのグローバル組織全体で強力な協力関係を築き、日本のクライアントのニーズを効果的に代弁する能力を示す。
- 重要な関係、市場の背景、今後の活動、プロジェクトの歴史、およびビジネス開発の慣行に関する知識の移転と文書化をサポートする。
- 初期の手がかり（機会）からデリバリー、フォローアップ、そしてリピートエンゲージメントに至るまで、クライアントのライフサイクル全体にわたって関係を管理する能力を養う。
- TAITの日本ビジネスの長期的な成長、およびグローバルにおける日本のクライアントの信頼できるパートナーとしての地位に貢献する。

【勤務地】

東京、日本

【給与】
経験考慮の上、応相談

【雇用形態】
会社の規定に準ずる

【就業時間】
会社の規定に準ずる

【休日休暇】
会社の規定に準ずる

【待遇・福利厚生】
会社の規定に準ずる

スキル・資格

【応募要件】

- 日本のビジネス開発、コンサート＆イベント、エンターテインメント制作、アーティストマネジメント、または関連するクライアント対応業界における5年以上の経験。
- コンサート、ツーリング、単発イベント、および関連する制作環境を含む、日本のエンターテインメント・エコシステムに対する深い理解。
- プロモーター、エージェンシー、制作会社、イベント主催者、会場、アーティストマネジメント、または関連する業界関係者との既存の人脈・関係性があることが望ましい。
- ネイティブレベルの日本語力、および高い英語コミュニケーション能力（書面および口頭）。
- 複雑なプロジェクト環境において、関係を構築し、機会を開拓し、クライアントをサポートする実証された能力。
- 予算、タイムライン、スコープ、制作要件、およびバリュープロポジション（価値提案）について議論できる、強い商業的センス。
- 必要に応じて、現場（オンサイト）でクライアントやデリバリーチームに同行・立ち会う能力と意志。
- 国際的なエンターテインメントプロジェクトへの関心と理解、および市場をまたいだ機会を特定する能力。
- パイプラインやクライアントの情報を正確に維持し、デリバリーからクローズアウトまで案件を追跡できる、高い組織化能力。
- 優れた異文化コミュニケーションスキル、および日本のクライアントとグローバルな社内チームを繋ぐ能力。
- 好奇心旺盛で、積極的、回復力（レジリエンス）があり、曖昧な状況でも快適に業務を遂行できること。
- 必要に応じて、日本国内および海外へ出張する意志があること。

【この求人のポイント】
グローバル・ツーリング市場を中心に、日本および海外のエンターテインメント業界で大規模なプロジェクトの創出からデリバリーまでを一貫してサポートする重要なポジションです。
TAITの国際的なネットワークとケイパビリティを活かし、日本のクライアントに対して戦略的かつ長期的なパートナーシップを築き上げることが求められます。
ビジネス開発のみならず、クライアントのアカウントサポート、市場調査、部門間調整など、幅広い裁量を持って活躍できる環境です。

【こんな人におすすめ】

- エンターテインメント業界やイベント制作における豊富な経験と人脈を持ち、それを活かしてグローバルなビジネス展開に挑戦したい方
- ネイティブレベルの日本語と高い英語力を活かし、異文化間の架け橋として複雑なプロジェクトを牽引できる方
- 単なる営業活動にとどまらず、クライアントとの長期的な信頼関係の構築と継続的なサポートにやりがいを感じる方
- 国内外への出張を厭わず、ダイナミックで変化の激しい環境下でも柔軟かつ積極的に業務を推進できる方

会社説明