



<CTO直下>大手旅行代理店向けDXコンサルティング

旅行業DXを牽引！旅行会社様向け業務一元管理システム

Job Information

Hiring Company

TOKI, Inc

Job ID

1529084

Industry

Tourism

Company Type

Small/Medium Company (300 employees or less)

Non-Japanese Ratio

(Almost) All Japanese

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Shibuya-ku

Train Description

Tokyu Toyoko Line, Daikanyama Station

Salary

6 million yen ~ 10 million yen

Salary Bonuses

Bonuses included in indicated salary.

Work Hours

コア時間10:30~17:00のフレックスタイム制（所定労働時間7h、休憩時間：1h）

Holidays

土日祝

Refreshed

April 9th, 2025 00:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Basic (Amount Used: English usage about 10%)

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

【募集要項 本ポジションの魅力】

- 業務内容：旅行業務管理SaaSプロダクト「TRAVESENS (<https://travesens.com/>)」におけるコンサルティング営業
- 働き方：ハイブリッド（リモートメイン）・フレックス
- キャリア：将来的には、採用・組織マネジメントを含めたマネジメント昇格を期待

今までCEO/CTO主導で行ってきた営業活動を権限移譲できる、新規営業～大手企業様向けコンサルティング営業が可能な人材を募集します。

募集背景

- 当社は6年にわたる社内開発期間を経て、2023年にTRAVESENSを正式リリースし、現在大手旅行代理店・ホテルなどへの導入を進めております。
- 導入各社様においても、業務の効率化に大きく貢献するなど、ありがたいことに評価のお声を多数いただいております。
- 我々のプロダクトを通じて業界に大きなインパクトを与えられるという確信を持ち、この度組織的な営業活動を行う体制を整え、全国のSMBおよびエンタープライズ営業を推進したいと考えています。

お任せする業務

- 既存顧客/重要見込み顧客（業界大手、準大手含む）へのコンサルティング営業
- 旅行事業におけるDX化を推し進めるべく、社内ヒアリングを行い、現状の分析およびAS IS・TO BEの提示

具体的には・・・

- 決裁権限者に向けた営業補佐
 - 大企業の役員や本部長、SMBの社長への営業同席
 - 営業戦略や資料の策定
- 事業部の現場でのDXコンサルティング
 - ヒアリングと課題分析
 - 最適なITソリューションの提案
 - プロジェクトの計画と実行サポート
 - 提案書作成とプレゼンテーション
- 既存顧客との関係構築
- 業界知識の収集とトレンド把握

このポジションの魅力・・・

- 旅行産業に大きなインパクトを与える画期的なプロダクトの開発・導入に携われます
- 新しいチーム・プロダクトの立ち上げから市場創造に関われます

フィットする方

- スピード感のある環境が好きな人
- ユーザーの体験を良くしたいと思える方
- データドリブンの意思決定ができる方
- 素直で協調性があり、チームでゴールを達成したいと思える方
- クライアントチームをリードする主体性のある方

フィットしない方

- ビジョンに共感しない方
- ロジカルシンキング・クリティカルシンキングが苦手な方
- 対外コミュニケーションが苦手な方

チーム・組織体制

- 20-30代主体の若いチームです
- 外資コンサルティング・ITスタートアップ出身者が中心です

評価体制

- 結果をしっかりと評価
- 他にも、実績の評価だけでなく、社内360度評価を実施

Required Skills

▼期待する経験

- プロジェクトマネジメントの経験
- 課題解決型の提案力
- 高いコミュニケーション能力
- 役員や意思決定層との折衝経験（先方社内稟議書の準備補助や根回しなどを一緒に考えられるような方）

▼歓迎 ※いずれかのご経験で優遇

- 大手～中規模企業の提案営業の成功実績
- IT製品やサービスに対する理解、DX支援の知識
- 旅行代理店やホテル、行政へのコネクション
- 高い英語能力（インバウンド事業を行う英語ネイティブのCEOや海外市場も顧客対象のため）

▼将来的にお任せしたいお仕事

- チームマネジメント
 - 大手旅行代理店向けDXコンサルティングチームの採用およびマネジメント
 - 中小規模の旅行代理店への新規営業チームの採用およびマネジメント
- ご経験に応じて、営業部長、将来的にはTRAVESENSにおける事業部長

◆雇用形態：正社員 ※業務委託での契約も検討可能**◆給与**

- 給与：600~1,000万円 ※経験・能力に応じて考慮、45時間分のみなし残業代を含む
- 給与形態：年俸（12分割にして支払い）
- 昇給あり：年1回
- 賞与あり：年1回 ※業績連動

◆勤務地／アクセス

- 勤務形態：オフィス・リモート・クライアント先常駐のハイブリッド
- オフィス：東京都渋谷区恵比寿西一丁目33番6号 JP noie 恵比寿西 1F
 - 代官山駅・恵比寿駅 徒歩5~10分程度

◆勤務時間

・コア時間10:30~17:00（所定労働時間7時間、休憩時間：60分）

◆休日・休暇

- ・年間休日数：120日
- ・土日祝休
- ・有給休暇
- ・年末年始休暇
- ・慶弔休暇

◆選考内容

書類選考⇒人事面接⇒CTO面接⇒社長面接（1dayインターン含む）

Company Description