



Understanding People

Assistant Director of Sales アシスタントセールスディレクター |Luxury Hotel

Ultra-luxury Kyoto resort

Job Information

Recruiter

Specialized Group

Job ID

1593496

Industry

Hotel

Job Type

Permanent Full-time

Location

Kyoto Prefecture

Salary

Negotiable, based on experience

Refreshed

May 27th, 2026 14:31

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level

Minimum Japanese Level

Business Level

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

Assistant Director of Sales アシスタントセールスディレクター | Ultra Luxury Hotel - Unique Onsen Pool, Global Brand

Our client, an ultra-luxury hotel in northern Kyoto, is seeking an Assistant Director of Sales to join their team. This role offers the unique opportunity to step up from a Sales Manager or Senior Sales Manager position, focusing on international business development in a globally recognized hotel group. Enjoy dual benefit access from two hospitality organizations and the chance to work in a boutique resort with exclusive amenities like a year-round heated onsen-water outdoor pool.

京都に位置する超高級ホテルが、国際ビジネス開発を担当する営業部次長を募集しています。営業マネージャーまたはシニアセールスマネージャーからステップアップする絶好の機会です。この役職では、グローバルホテルチェーンの一員として働き、2つのホスピタリティ組織からの特典を享受しつつ、温泉プールなどユニークな設備を持つティックリゾートで働けます。

Key Responsibilities:

- Develop and execute sales action plans
 - Identify and secure new international accounts
 - Conduct sales presentations and property viewings
 - Prepare monthly sales reports for review
 - Negotiate rates following S&D standards
 - Collaborate with Hilton Worldwide Sales for global accounts
 - Manage inventory and bookings for the property
 - Handle reservation inquiries from corporate clients
-
- 営業企画の立案・実施
 - 新規国際アカウントの開拓と確保
 - 営業プレゼンテーションや施設見学の実施
 - 月次営業報告書の作成とレビュー
 - S&D基準に基づく料金交渉
 - Hilton Worldwide Salesとの協力によるグローバルアカウント管理
 - 施設の在庫管理と予約管理
 - 法人クライアントからの予約問い合わせ対応

Qualifications:

- Fluent in Japanese and English speaking and writing
 - Experience in hospitality sales activities
 - In-depth knowledge of sales principles and techniques
 - 5+ years of experience in luxury hotel sales
 - Experience with CRM systems for sales monitoring
 - Ability to develop international business relationships
 - Familiarity with Hilton Worldwide Sales processes
 - Experience with reservation systems like PMS
-
- 日本語と英語の流暢な会話と書面能力
 - ホスピタリティ業界での営業経験
 - 営業の基本原則と技術に関する深い知識
 - ラグジュアリーホテルでの5年以上の営業経験
 - CRMシステムを使用した営業管理経験
 - 国際的なビジネス関係を構築できる能力
 - Hilton Worldwide Salesのプロセスに精通していること
 - PMSなどの予約システムの経験

Company Description