



【ホテル事業】民泊・ホテルの顧客サクセス（民泊施設の売上最大化がミッション）

Job Information

Hiring Company

Compass Corp.

Job ID

1595778

Industry

Tourism

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Chuo-ku

Train Description

Toei Asakusa Line, Higashi Ginza Station

Salary

4 million yen ~ 6 million yen

Work Hours

09:00～18:00 ※総労働時間：1ヶ月あたり158時間

Holidays

完全週休二日制（土日）

Refreshed

June 18th, 2026 04:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 1 year

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Daily Conversation

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

High-School

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

《募集要項・本ポジションの魅力》

- ・ 民泊・ホテルの売上データ分析や価格戦略立案を通じて収益最大化を支援する業務
- ・ プライシング施策の成果が売上や予約率として可視化され、大きな達成感を得られる
- ・ オーナーとの信頼関係を築きながら担当物件を拡大し、提案力と課題解決力を磨ける
- ・ OJTやマニュアルが充実しており、土日祝休みで安定した環境の中で成長できる

【業務内容】

ホテル・民泊物件のオーナーに対するカスタマーサクセス業務をお任せします。
データ分析をもとに民泊やホテル客室の価格調整やプライシング戦略の立案、提案を通じて、物件の収益最大化を支援します。

- ・ 物件オーナーとのコミュニケーションおよび提案業務
- ・ 各運営施設における販売戦略の立案・実行支援
- ・ 各運営施設の売上・収益・需要データの分析
- ・ 客室コントロールに関する設定・運用管理
- ・ OTA (Airbnb・Booking.com等) を活用した集客戦略の立案・実行

■やりがい・魅力：

- ・ 戦略的価格設定により売上・予約率向上が数値で可視化され、自身の成果を実感できます。
- ・ 物件オーナーとの信頼関係構築により担当物件数が増加し、やりがいと成長を感じられます。
- ・ 提案フォーマットやマニュアルが整備されており、既存メンバーからのOJTサポートも充実しています。

■バリュー：

- ・ スピード最優先
- ・ 挑戦を楽しむ
- ・ 尊重と信頼

【雇用形態】

正社員

※試用期間あり、3ヶ月（この間の給与・総労働時間・固定残業に変わりはありません）

【給与】

年収：400万円～600万円

月給：222000円～329000円

※固定残業時間45時間を含みます。（固定残業代：1ヶ月あたり75000円～116000円）

※賞与を含んだ年収想定です。

< 年収例 >

400万円 月給/222,000円(基本給) + 75,000円(固定残業代) = 297,000円

600万円 月給/329,000円(基本給) + 116,000円(固定残業代) = 445,000円

■賃金改定：年2回（6月・12月）※本人の実績、会社の実績を勘案し行います。

■賞与：年2回(7月・1月) ※1回につき、基本給0.75ヶ月分としていますが、評価により変動する可能性もあります。

【就業時間】

09:00～18:00

※総労働時間：1ヶ月あたり158時間

【勤務地】

株式会社羅針盤：東京都中央区銀座七丁目16番21号 銀座木挽ビル3階

■アクセス：都営地下鉄・東京メトロ『東銀座』駅6番出口から徒歩5分

■職場環境：オフィス（事業所内）は禁煙

■転勤・出向：なし

【休日休暇】

- ・ 完全週休二日制（土日）
- ・ 国民の祝日
- ・ 年次有給休暇(入社後半年後10日付与)
- ・ 夏季休暇(3日)
- ・ 年末年始休暇(12月29日～1月3日)
- ・ 慶弔休暇
- ・ 産前産後休暇
- ・ 育児介護休暇

【待遇・福利厚生】

- ・ 社会保険（健康保険、厚生年金、雇用保険、労災保険）
- ・ 通勤交通費支給
- ・ ウォーターサーバー設置
- ・ インフルエンザ予防接種

Required Skills

【必須条件】

※いずれか必須

（既存顧客フォロー・ルート営業など、お客様と継続的に接点を取り、関係性を築いたご経験がある方を求めています！）

- ・ カスタマーサクセス業務経験
- ・ 法人営業経験

【歓迎条件】

- ・ PMS・OTA運用経験
- ・ 市場分析に基づく販売戦略立案経験

- データ分析を活用した業務推進経験
- レベニューマネジメント（プライシング業務）の実務経験

【求める人物像】

- スピード感を持ってアイデアを実行に移していくことが好きな方
- 不確かかつ変化が激しい状況下でも、オーナーシップを持って粘り強く取り組める方
- 自ら何をすべきか考え、行動に移すことができる方
- 明瞭なコミュニケーションが取れる方
- 羅針盤が目指すバリューに共感できる

Company Description