



Understanding People

Director of Sales / 営業部長

Global hotel brand,

Job Information

Recruiter

Specialized Group

Job ID

1600234

Industry

Hotel

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

Negotiable, based on experience

Refreshed

June 29th, 2026 19:27

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

Director of Sales 営業部長 | Hotel Industry - Competitive salary, Global network

Our client, a well-established international hotel brand, is seeking a Director of Sales to lead the commercial sales strategy at one of its key gateway properties in Japan. This senior leadership role offers the opportunity to build and manage the commercial sales function with support from a major global hotel group, providing a unique international gateway location with cross-border demand.

業務内容:

- 営業戦略の主導
- 法人、MICE、航空会社/旅行業界のアカウント管理

- 商業目標の達成とホテル経営陣への報告
- 営業チームのリードと育成
- 越境需要を増加させるための営業戦略の実施
- 国際ホテルグループとのブランドトレーニングの調整

応募資格:

- ホテルの営業またはマーケティングのリーダーシップ経験
- ビジネスレベルの日本語（N2以上）および実務レベルの英語
- 法人、MICE、航空会社/旅行業界アカウントの管理実績
- 商業目標を管理し、チームを効果的にリードする能力
- ホテルの営業またはマーケティングで5年以上の経験
- SalesforceなどのCRMツールの使用経験
- 国際ホテルブランドの基準に精通

Company Description