



Understanding People

Sales Manager / セールスマネージャー

Pre-opening hotel

Job Information

Recruiter

Specialized Group

Job ID

1603257

Industry

Hotel

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

Negotiable, based on experience

Refreshed

August 4th, 2026 00:00

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

Sales Manager, Hospitality Industry セールスマネージャー・ホスピタリティ業界

Our client, a hotel in Japan's hospitality industry, is seeking a proactive Sales Manager to join their pre-opening team. This role offers the opportunity to shape the hotel's market presence and drive revenue across various segments, including corporate and leisure.

主な業務内容：

- ホテルの収益目標達成に向けたセールス戦略の立案と実行
- 主要法人および旅行業界アカウントの特定と管理
- 顧客との関係構築を目的とした営業訪問および商談の実施

- プレオープニングのセールス活動とブランド認知度向上のサポート
- 収益管理、マーケティング、オペレーションチームとの協力
- 潜在的な顧客に向けたセールス提案書と契約書の作成
- 市場動向と競合他社の活動のモニタリング

応募資格：

- ホテルまたはホスピタリティ業界でのセールス経験
- ホテルセールスおよび収益生成に関する深い理解
- 法人、レジャー、MICE、旅行業界セグメントでの経験があれば尚可
- ビジネスレベルの日本語および英語スキルが望ましい
- SalesforceなどのCRMソフトウェア使用経験
- 市場分析および競合他社のモニタリング能力

Company Description