



Understanding People

Cluster Director of Sales / クラスター営業部長

Lead luxury hotel sales

Job Information

Recruiter

Specialized Group

Job ID

1605355

Industry

Hotel

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

Negotiable, based on experience

Refreshed

August 28th, 2026 07:00

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

Cluster Director of Sales クラスターセールスディレクター | Hospitality Management (Luxury Group, Tokyo Based)

Our client, a growing international award-winning luxury group in the hospitality management industry, is seeking a Cluster Director of Sales based in Tokyo. This role offers the unique opportunity to oversee luxury sales for properties in the Kansai region, providing a platform for career growth in a prestigious environment. Enjoy the flexibility of a Tokyo-based position with travel opportunities and the chance to work with a renowned luxury brand.

Key Responsibilities:

- Manage sales teams for Kansai properties
- Develop luxury sales strategies for Kansai properties
- Travel to Kansai for sales activities
- Coordinate with Tokyo office for sales initiatives

- Analyze market trends in Japanese hospitality

Requirements:

- Fluency in Japanese and English (mandatory)
- 5+ years of experience in luxury hospitality sales
- Experience in managing sales teams
- Willingness to travel within Japan
- Knowledge of the Japanese hospitality market

Benefits:

- Flexible work hours

クラスターセールスディレクター | ホスピタリティマネジメント (ラグジュアリーグループ、東京拠点)

私たちのクライアントである、ホスピタリティマネジメント業界で成長中の国際的な受賞歴のあるラグジュアリーグループは、東京を拠点とするクラスターセールスディレクターを募集しています。この役職は、関西地域の物件のラグジュアリーセールスを監督するユニークな機会を提供し、名高い環境でのキャリア成長のプラットフォームを提供します。東京を拠点としたポジションの柔軟性を楽しみ、旅行の機会と有名なラグジュアリーブランドと共に働くチャンスを得られます。

主な責任:

- 関西の物件のセールsteamを管理する
- 関西の物件のためのラグジュアリーセールス戦略を開発する
- セールス活動のために関西へ出張する
- 東京オフィスとセールスイニシアチブを調整する
- 日本のホスピタリティ市場のトレンドを分析する

要件:

- 日本語と英語の流暢さ (必須)
- ラグジュアリーホスピタリティセールスでの5年以上の経験
- セールsteamの管理経験
- 日本国内の出張に対する意欲
- 日本のホスピタリティ市場の知識

福利厚生:

- 柔軟な勤務時間

Company Description