SPECIALIZED GROUP Understanding People

Catering Sales Manager / ケータリング営業マネージャー

Lead sales at a landmark luxury hotel

Job Information

Recruiter
Specialized Group

Job ID
1611201

Industry
Hotel

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards

Salary
Negotiable, based on experience

Refreshed
September 7th, 2026 10:24

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

ケータリングセールスマネージャー - 宴会およびイベント営業

概要

当社クライアントは、東京中心部にあるランドマーク的な高級ホテル会場での宴会およびイベントサービスの営業をリードするケータリングセールスマネージャーを求めています。この役割は、新規事業開発を担当し、名高い環境で強力な将来の営業パイプラインを管理する機会を提供します。福利厚生には、上級商業リーダーシップへの直接アクセスと、世界的に認知された高級ブランド内での明確な成長指令が含まれます。

主な責任：

- 企業およびイベント代理店のクライアントに対して宴会およびイベントサービスを販売する

- 新規の企業および組織クライアントを特定し獲得する
- 問い合わせから実行までのイベント詳細を運営チームと共に管理する
- 強力な将来の営業パイプラインを持ち、収益目標を所有し達成する
- 営業プロセス全体を通じてコンサルティング的で洗練されたクライアント体験を提供する
- 契約および価格交渉を行い、販売を成立させる
- 上級商業リーダーシップと協力して営業戦略を調整する
- 既存の企業およびイベント代理店のネットワークを活用してリードを生成する

応募条件：

- 宴会またはケータリングの営業経験があること
- 新規事業獲得および収益目標達成の実績があること
- 日本語ネイティブレベルの能力
- 強力なクライアント対応および交渉スキル
- 営業と並行してイベント実行を管理する能力
- 高級または上位高級ホテルの営業経験があれば望ましいが必須ではない
- 東京における既存の企業またはイベント代理店のネットワークがあれば望ましいが必須ではない
- 実務レベルの英語能力があれば望ましいが必須ではない
- 新規開業または改装された会場の営業経験があれば望ましいが必須ではない

Company Description