



Understanding People

Hotel Sales Manager / ホテル営業マネージャー

Leading international luxury hotel

Job Information

Recruiter

Specialized Group

Job ID

1614353

Industry

Hotel

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

Negotiable, based on experience

Refreshed

October 8th, 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 - Hotel Sales セールスマネージャー

Overview

Our client is seeking a Sales Manager for a leading international luxury hotel based in Tokyo, with regular travel as required. This role offers the opportunity to manage multiple revenue streams including rooms, groups, banquets, meetings, conferences, events, and MICE business, providing broad exposure and career growth in hotel sales. The position includes benefits such as working closely with senior leadership and cross-departmental teams to maximize hotel revenue.

主な責任:

- ・収益目標を超えるための販売戦略を立案・実行する
- ・企業、グループ、MICE、宴会、イベントにおける新規ビジネスを創出する
- ・既存の企業および主要アカウントを管理・拡大する
- ・クライアントとの会議、プレゼンテーションを行い、契約交渉を実施する
- ・クライアント、代理店、パートナーとの関係を構築・維持する
- ・収益管理部門および運営部門と連携し、収益最大化を図る
- ・新規機会のための強力な販売パイプラインを特定・維持する
- ・ホテルを代表して展示会や業界のネットワーキングイベントに参加する
- ・販売報告書、予測、更新情報を販売部長に準備する
- ・企業および旅行パートナーを通じて客室およびグループ予約を促進する
- ・会議や社交イベントを含む宴会およびイベントの販売を開発する
- ・市場動向および競合他社の活動を監視し、成長分野を特定する
- ・ホテル全体の販売目標達成に向けて販売部長を支援する

要件:

- ・ホテルの営業またはホスピタリティ業界での5年以上の経験
- ・営業目標達成の実績
- ・法人、グループ、MICE、宴会営業の管理経験
- ・優れた交渉力とプレゼンテーションスキル
- ・ビジネスレベルの英語および日本語能力
- ・CRMおよび営業パイプライン管理ツールの使用経験
- ・営業報告書および予測の作成能力
- ・ホスピタリティの収益管理原則に関する知識
- ・展示会やネットワーキングイベントでの会社代表経験
- ・強力な関係構築およびクライアント管理スキル
- ・自立してかつ部門横断的に働く能力
- ・MICE業界の動向および競合分析の知識

Company Description