SPECIALIZED GROUP Understanding People

Director of Wedding Sales / ブライダル営業部長

Lead Sales for a Renewed Wedding Venue

Job Information

Recruiter
Specialized Group

Job ID
1619441

Industry
Hotel

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards

Salary
Negotiable, based on experience

Refreshed
November 11th, 2026 00:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 1 year

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 Weddings | Sales Leadership ウェディングディレクター | セールスリーダーシップ

Overview

Our client is a landmark luxury hotel in Tokyo seeking a Director of Weddings to lead its wedding sales function for a newly refurbished wedding venue. This senior role offers the opportunity to own the wedding sales strategy, revenue targets, and team leadership in a prestigious setting. Benefits include career development within a globally recognized luxury hospitality environment and direct involvement in executive-level revenue planning.

主な責任:

- 自身の結婚式販売戦略と収益目標の設定
- 結婚式販売チームのリードと育成
- カップルの接客および販売相談の実施
- 販売目標達成のための結婚式契約の締結

- ケータリング、宴会、運営チームとの連携
- 上級商業リーダーシップへの結婚式販売実績の報告
- 結婚式会場のためのターゲットを絞った販売戦略の立案と実施
- パーソナライズされた顧客体験による高い成約率の推進
- 結婚式販売収益の予測と市場動向の監視
- 収益最大化のための契約条件の交渉
- 結婚式提供における高級サービス基準の遵守の確保

要件:

- 実績のある結婚式またはブライダルの営業リーダーシップ
- 収益責任と販売目標達成の実績
- 高い成約能力：ホスティング、相談対応、契約締結
- チームリーダーシップおよび育成経験
- 日本の結婚式市場およびサービス期待に関する深い理解
- ネイティブレベルの日本語能力
- 社内および経営層とのコミュニケーションのためのビジネスレベルの英語能力
- 高級ホスピタリティ営業環境での経験が望ましいが必須ではない
- 営業戦略の立案および実行能力
- CRMおよび営業管理ソフトウェアの習熟が望ましいが必須ではない
- 高いコンサルティング販売および交渉スキル
- ケータリング、宴会、運営チームとの協働経験
- 収益予測および販売報告ツールの知識が望ましいが必須ではない

Company Description