【東京】Hotel Sales｜世界的ホテルブランド「ハイアット」の2施設を担当

森ビルグループのホテル事業で、世界のゲストを迎えるグローバルな営業に挑戦

Job Information

Hiring Company
Mori Building Hospitality Corporation

Job ID
1620852

Industry
Hotel

Company Type
Large Company (more than 300 employees)

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards, Minato-ku

Train Description
Hibiya Line, Toranomon Hills Station

Salary
4 million yen ~ 8 million yen

Work Hours
9：00-18：00

Holidays
会社の規定に準ずる

Refreshed
November 26th, 2026 00:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 1 year

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Business Level

Minimum Japanese Level
Native Level

Minimum Education Level
High-School

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

【森ビルホスピタリティコーポレーションについて】

森ビルグループのホスピタリティ事業を担う総合ホスピタリティ企業。東京・港区を中心に、世界的なホテルブランドと独

自のコンセプトを持つホテルを展開しています。

現在、以下の4つのホテルを運営しています。

- **グランド ハイアット 東京**：六本木ヒルズに位置する、国際色豊かなラグジュアリーホテル。多彩なレストランや宴会施設を備え、ビジネス・レジャー双方のニーズに対応。
- **アンダーズ 東京**：虎ノ門ヒルズ 森タワーに位置するラグジュアリーライフスタイルホテル。日本の美意識を取り入れた洗練された空間と、一人ひとりに寄り添うパーソナルなサービスが特徴。
- **ホテル虎ノ門ヒルズ**：虎ノ門ヒルズ ステーションタワー内に位置するライフスタイルホテル。グローバルビジネスパーソンやトレンドセッターが集い、街とのつながりや交流を生み出す新しいホテル体験を提供。
- **ジャヌ東京**：麻布台ヒルズに位置する、世界初のジャヌブランドホテル。人と人とのつながりを大切にする「ソーシャルウェルネス」をコンセプトに、上質で活気ある滞在を提供。

今回募集するのは、虎ノ門エリアを代表する2つのホテル「アンダーズ 東京」と「ホテル虎ノ門ヒルズ」のセールスを横断的に担当するポジションです。それぞれ異なるブランドコンセプトや魅力を持つ2つのホテルを担当し、法人企業や旅行会社などのお客様に向けて、各ホテルの特性を活かした提案営業を行っていただきます。国内外から多様なゲストが訪れる東京の中心地で、ホテルごとの魅力を最大限に引き出し、新たなビジネス機会を創出していく。2つのホテルを舞台に、幅広い営業経験と提案力を発揮できるポジションです。

≪本ポジションの魅力≫

- アンダーズ 東京・ホテル虎ノ門ヒルズの2施設を横断して担当。宿泊営業・宴会営業を通じて、国内外の法人顧客や旅行会社との幅広い取引に携われる
- 世界的ホテルブランドならではの革新的なコンセプトや施設の魅力を発信し、顧客のニーズに合わせた多彩な提案に携われる環境
- 海外MICEビジネスや大手法人との商談を通じ、グローバルな営業経験を積みながら、ホテルセールスとしての専門性を磨ける
- 年間休日120日・フレキシブル休暇6日に加え、海外ハイアットホテルに年間12泊まで無料宿泊できる充実した福利厚生

＜主な業務内容＞

- 宿泊営業（FIT・団体）および宴会営業
- 主に法人企業（コーポレートアカウント）や海外MICEビジネスに対する新規開拓
- 既存顧客・アカウントとの関係維持および取引拡大

＜営業活動の流れ＞
お問い合わせを受け、見積もり提出・条件交渉・契約締結までを担当。その後、イベントプランニング部門へ引き継ぎます。宴席当日のご挨拶や請求書送付時のお礼など、受注後のフォローも大切な業務の一つです。日々の営業活動を通じて築いた関係をきっかけに、グループ利用や宴会に関するお問い合わせをいただくケースが中心です。

＜主な営業先＞
国内外の法人企業
旅行会社（AGT）インバウンド・国内両マーケット

＜営業スタイル＞
アプローチ手法： 対面（顧客先への訪問・館内での接客）、Web、電話など
商談件数： 1日平均6～8社程度

一律の訪問件数やアポイント獲得目標は設けておらず、顧客や案件の状況に応じて柔軟に営業活動を進めていただきます。「アンダーズ 東京」と「ホテル虎ノ門ヒルズ」、異なるコンセプトを持つ2つのホテルを提案できるため、お客様のご要望や利用目的に合わせた最適な施設選びを実現。各ホテルの特色を活かした提案を通じて、お客様の期待に応える営業活動が可能です。

＜募集ポジションについて＞

・チームリーダー
・アシスタントマネージャー
両ポジションとも積極採用中です。これまでのホテルセールスや法人営業のご経験、スキル、実績などを考慮し、適切な役職および年収を決定いたします。2つのホテルのセールスを担う中核メンバーとしてご活躍いただける方を歓迎します。

【雇用形態】
正社員
※試用期間あり：3ヶ月

【給与】
チームリーダー：
月給 260,000円～354,000円（役職給、食事手当込）
想定年収 4,380,000円～5,978,000円

アシスタントマネージャー：
月給 335,632円～494,519円（役職給、職務手当、食事手当込）
想定年収 5,665,744円～8,366,823円
※職務手当は時間外勤務15時間分のみなし残業手当として支給。

■賞与実績：2024年度5か月分、2025年度5.5か月分
■昇給：年1回

【就業時間】
平日 9：00-18：00（休憩60分）

【勤務地】
東京都港区虎ノ門1-23-4
アンダーズ 東京（虎ノ門ヒルズ森タワー内）
■アクセス：東京メトロ日比谷線「虎ノ門ヒルズ駅」
■屋内原則禁煙／喫煙専用室設置、加熱式たばこ専用喫煙室設置

【休日休暇】

- 年間公休：120日（月10日）
- フレキシブル休暇：年6日（入社月による）※試用期間中も取得可能（半日取得も可能）
- 年次有給休暇：原則初年度10日～最大20日（入社月による）
  ※試用期間終了後付与（半日取得も可能）
- 慶弔休暇
- 産前・産後休暇
- 育児休暇
- 看護休暇
- 介護休暇　他

【待遇・福利厚生】

- 積立休暇制度
- 社会保険（健保・厚年・雇用）完備
- 深夜手当、早朝勤務/深夜退勤手当等各種手当
- 交通費全額支給
- 制服・靴貸与
- 社員食堂での食事代会社補助あり
- 退職金制度
- 社員会（施設割引、各種イベント、スポーツクラブ補助等）
- 定期健康診断
- 産業医医療相談
- 自社施設（宿泊・レストラン）利用時の社員割引
- 海外のハイアットホテル無料宿泊（年間12泊まで※入社後90日以上経過後）
- 国内ハイアットホテル優待宿泊

Required Skills

【必須要件】
セールス経験をお持ちの方
日本語ネイティブレベル、英語ビジネスレベル

【歓迎要件】
自主的に行動し、チームと協力しながら成果を出せる方
オープンマインドで、新しい考え方や多様な案件にも柔軟に対応できる方
ラグジュアリーホテル、またはホスピタリティ業界での実務経験をお持ちの方

選考フローについて
面接回数：基本1回
面接形式：対面
※遠方にお住まいの方は、Web面接も可能です。
※場合により、二次面接を実施することがあります。

Company Description