SPECIALIZED GROUP Understanding People

Director of Sales / 営業部長 | 外資系ホテル

外資系ホテルの営業部門を統括

Job Information

Recruiter
Specialized Group

Job ID
1621553

Industry
Hotel

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards

Salary
Negotiable, based on experience

Refreshed
November 6th, 2026 14:10

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

Director of Sales - Hotel Sales and Marketing セールスディレクター ホテル営業・マーケティング

Overview

Our client is a leading international hotel group seeking a commercially driven sales and marketing leader to maximize revenue and strengthen market positioning in Tokyo. This role offers the opportunity to lead sales and marketing operations across multiple segments and develop a high-performing team. The position offers a competitive salary and the chance to work within a prestigious global hospitality brand.

主な責任:

- 収益目標を達成するための販売およびマーケティング戦略を策定・実施する
- 販売予測、予算編成、および業績報告プロセスを主導する
- コーチングとリーダーシップを通じて販売・マーケティングチームを管理・育成する
- ホテルの稼働率、平均日単価、および全体的な収益性を向上させる
- 主要な顧客およびビジネスパートナーとの関係を構築・維持する
- マーケティングキャンペーン、ブランドポジショニング、および販促活動を監督する
- ホテルの経営陣と連携して商業目標を調整する
- 法人、レジャー、MICE、飲食セグメントにおける新規ビジネス機会を特定し追求する
- 市場動向および競合他社のポジショニングを分析し、販売戦略に反映させる
- CRMおよび収益管理システムを活用して販売パフォーマンスを最適化する
- ブランドの認知度向上と顧客エンゲージメント強化のためにデジタルマーケティング施策を主導する

要件:

- ホテルの営業チーム管理経験が最低4年以上あること
- ホテルの収益成長および事業開発における実績があること
- 予算編成、予測、および商業戦略の経験があること
- 日本語能力があること
- 強力なリーダーシップおよび関係管理スキルがあること
- CRMおよび営業予測ソフトウェアの使用経験があること
- ホテル収益管理システム (例：Opera PMS、STR) の知識があること
- デジタルマーケティングツールおよびキャンペーン管理に精通していること
- 法人、レジャー、MICE、F&Bセグメントにおける営業管理経験があること
- 市場動向および競合他社のポジショニングを分析する能力があること
- 国際的または高級ホテル環境での勤務経験があること
- 英語またはその他の言語の習熟は望ましいが必須ではないこと

Company Description