SPECIALIZED GROUP Understanding People

Hotel Revenue Manager / 収益管理 | 関西・外資系ホテル

Own revenue strategy for 590 rooms

Job Information

Recruiter
Specialized Group

Job ID
1623231

Industry
Hotel

Job Type
Permanent Full-time

Location
Kyoto Prefecture

Salary
Negotiable, based on experience

Refreshed
November 16th, 2026 15:49

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

Revenue Manager | Rooms Revenue Strategy レベニューマネージャー

Overview

Our client is seeking a Revenue Manager for a large-scale, internationally branded upscale hotel in the Kansai region undergoing a full repositioning. This role offers the unique opportunity to own the entire rooms revenue strategy, influencing pricing, forecasting, inventory, distribution, and business mix for a property with around 590 rooms and extensive F&B and banquet operations. Benefits include a direct reporting line to senior leadership, a modern systems environment, and the chance to shape the hotel's market position over the coming years.

主な責任:

- 包括的な客室収益戦略を所有し実行する
- 日次、週次、月次の収益予測を作成・維持する
- 需要、価格設定、リスクを検討する週次収益会議を主導する

- セグメント、チャネル、客室タイプ、リードタイム別に収益パフォーマンスを分析する
- 価格設定、販売制限、オーバーブッキング、滞在期間管理を行う
- 客室収益の年間予算および長期財務計画を担当する
- すべての流通チャネルで料金、在庫、コンテンツの均一性を確保する
- 予約、営業、マーケティング、フロントオフィス、財務と密接に連携する
- ADR、RevPAR、稼働率、RGIなどのKPIを監視・最適化する
- RMS、PMS、CRS、チャネルマネージャー、BIツールを活用してデータに基づく意思決定を行う
- 市場動向やイベントの影響に基づいて収益戦略を調整する

要件:

- ホテルの収益管理または商業関連の職務で3年以上の経験
- ホテルのRMS、PMS、CRS、およびチャネルマネージャーシステムに精通していること
- 価格設定、予測、在庫管理、流通管理における高いスキル
- 予算編成および長期的な財務計画の経験
- 日本語と英語に堪能（望ましいが必須ではない）
- セグメント、チャネル、客室タイプ別の収益分析能力
- 収益会議の主導および部門間の協力経験
- データ分析および予測のためのExcelの熟練度
- ADR、RevPAR、稼働率、RGI、MPI、ARIなどのKPIの知識
- 市場動向分析のためのBIツールの使用経験（望ましいが必須ではない）

Company Description