SPECIALIZED GROUP Understanding People

F&B Sales Manager / 法人営業 | 高級ホテル・東京

Grow corporate and event partnerships

Job Information

Recruiter
Specialized Group

Job ID
1623232

Industry
Hotel

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards

Salary
Negotiable, based on experience

Refreshed
November 16th, 2026 15:51

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

Food and Beverage Sales Manager | Revenue Growth フード＆ビバレッジセールスマネージャー

Overview

Our client is seeking a Food and Beverage Sales Manager to join an internationally renowned luxury hotel in Tokyo. This role offers the opportunity to lead sales strategies that drive F&B revenue and develop strong client relationships within a prestigious hospitality setting. Benefits include working in a prime location with a focus on delivering exceptional dining and event experiences.

主な責任:

- F&B収益を増加させるための販売戦略を策定・実施する
- 法人顧客との新規ビジネス機会を特定し確保する
- 地元企業およびイベントパートナーとの関係を管理する
- レストラン、団体食事、プライベートイベントの予約を促進する

- 料理、マーケティング、運営チームと協力する
- 販売実績を監視し、市場動向を分析する
- アップセルおよび戦略的パートナーシップを通じて収益を最大化する
- 卓越した顧客満足を確保し、ラグジュアリーサービス基準を維持する
- 法人およびイベント顧客との契約および合意を交渉する
- F&B販売を促進するためのプロモーション施策を開発する
- 販売結果を報告し、収益を上級管理職に予測する

要件:

- 飲食業界の営業またはホスピタリティ事業開発の経験（必須）
- 日本語能力：JLPT N2またはBJT 400以上（必須）
- 優れた営業および交渉スキル
- レストラン運営および飲食プロモーションの知識
- 法人およびイベントクライアントの関係管理経験
- 売上実績および市場動向の分析能力
- 料理、マーケティング、運営チームとの協働経験
- 高級ホスピタリティサービス基準の理解
- アップセルおよび戦略的パートナーシップ開発の経験

Company Description