SPECIALIZED GROUP Understanding People

Senior Hotel Sales Manager / 国際営業 | インバウンド

Drive inbound revenue across Japan

Job Information

Recruiter
Specialized Group

Job ID
1623281

Industry
Hotel

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards

Salary
Negotiable, based on experience

Refreshed
November 16th, 2026 18:16

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

Senior International Sales Manager | Business Development シニアインターナショナルセールスマネージャー

Overview

Our client is seeking a Senior International Sales Manager to join a well-established hospitality group operating multiple hotels across Japan. This role offers the opportunity to lead international business development and drive inbound revenue growth across a diverse hotel portfolio. Benefits include career development within an expanding organization and exposure to key international markets.

主な責任:

- ホテルのインバウンド収益を増加させるための国際販売戦略を策定する
- 海外の旅行代理店やツアーオペレーターとの関係を構築・維持する
- 主要顧客を管理し、国際クライアントとの契約交渉を行う
- アジア、ヨーロッパ、北米における新規ビジネス機会を特定する

- ホテルの運営、収益管理、マーケティングチームと協力する
- 販売予測、報告書、事業開発計画を作成する
- 国際見本市や販売ミッションでホテルグループを代表する
- 市場動向や競合他社の活動を監視し、成長機会を特定する

要件:

- 国際ホテル営業での5～7年の経験（必須）
- 日本語および英語でのビジネスレベルの能力（必須）
- 海外旅行代理店およびツアーオペレーターとの強力なネットワーク（必須）
- 主要顧客の管理および契約交渉の経験（必須）
- ホテルの流通チャネルおよび収益管理の知識（必須）
- 新しい国際市場の開拓経験、特にアジア、ヨーロッパ、北米（必須）
- CRMおよび販売予測ツールの習熟は望ましいが必須ではない
- 国際見本市やネットワーキングイベントでの企業代表経験は望ましいが必須ではない
- 市場動向および競合他社の活動を分析する能力は望ましいが必須ではない

Company Description