SPECIALIZED GROUP Understanding People

International Sales Executive / 海外営業 | 東京

Drive global hospitality sales growth

Job Information

Recruiter
Specialized Group

Job ID
1623284

Industry
Hotel

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards

Salary
Negotiable, based on experience

Refreshed
November 16th, 2026 18:23

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

International Sales Executive | Sales インターナショナルセールスエグゼクティブ

Overview

Our client is seeking an International Sales Executive for a hospitality management company based in Tokyo. This role offers the opportunity to expand international sales strategies and build global client relationships. The position is located in Tokyo and provides a chance to work within a growing hospitality environment.

主な責任:

- 国際的なホスピタリティクライアントとの契約交渉
- CRMソフトウェアを使用してクライアント関係を管理
- 売上データを分析し、パフォーマンスレポートを作成
- 国際市場をターゲットにした販売戦略を立案・実行
- クライアントやパートナーと日本語および英語で流暢にコミュニケーション

- グローバルなホスピタリティ分野で新しいビジネスチャンスを特定
- クライアント向けにホスピタリティソリューションをカスタマイズするために社内チームと調整
- クライアントと会うため、また業界イベントに参加するために海外出張
- 国際的なホスピタリティ市場の動向を監視し、販売アプローチを調整

要件:

- 日本語と英語でのコミュニケーションが流暢であること
- ホスピタリティの営業または管理で5年以上の経験
- SalesforceやHubSpotなどのCRMソフトウェアの習熟度
- 国際的なホスピタリティ市場の動向に関する知識
- 国際クライアントとの契約交渉の経験
- 売上データの分析およびレポート作成能力
- 必要に応じて海外出張が可能であること

Company Description