SPECIALIZED GROUP Understanding People

Hotel Sales Manager / ホテル営業マネージャー

年間休日120日 | ホテルグループ特典

Job Information

Recruiter
Specialized Group

Job ID
1624167

Industry
Hotel

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards

Salary
Negotiable, based on experience

Refreshed
November 26th, 2026 15:38

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

Luxury & Lifestyle Hotel Sales Manager ラグジュアリー＆ライフスタイルホテルセールスマネージャー

Overview

Our client is seeking Luxury & Lifestyle Hotel Sales Managers for a global hotel group operating lifestyle hotels with unique local stories in Tokyo. This role offers the opportunity to lead domestic room sales, build key relationships with travel agents, OTAs, and Tokyo companies, and directly influence occupancy and revenue growth. Benefits include 120 days off annually, paid leave starting at 10 days, sick leave, meal allowance, employee discounts, uniform provision, and training through a global hotel group.

主な責任:

- 旅行代理店および法人顧客を対象とした国内客室販売の管理
- 東京の旅行代理店およびOTAとの関係構築と維持
- 東京のビジネスマーケットで新規法人アカウントの発掘と獲得

- 頻繁な営業電話およびオフィス外での顧客訪問の実施
- 月次販売報告の分析と業績向上のための戦略実施
- セールスコーディネーターの指導および営業・マーケティングリーダーシップとの連携
- 稼働率および平均客室単価を向上させるための販売計画の作成と実行
- ホテルブランドを代表し、顧客に独自の地域ストーリーを伝える
- CRMおよび販売追跡ツールを活用して顧客とのやり取りおよび販売パイプラインを監視

要件:

- ホテル客室販売の経験5年以上（必須）
- ビジネスレベルの日本語および英語能力（必須）
- 日本の旅行代理店およびOTAへの販売経験（必須）
- 法人アカウントの開拓および管理の実績（必須）
- 東京の法人ビジネス環境に関する豊富な知識（必須）
- 月次販売報告書の分析および対応能力
- CRMおよび販売追跡ソフトの使用経験があれば尚可だが必須ではない
- コンサルティブセリングおよび関係構築に優れていること
- 頻繁な顧客訪問および営業電話に抵抗がないこと
- ホスピタリティ業界の販売戦略に関する知識があれば尚可だが必須ではない

福利厚生:

- 年間120日の休暇
- 10日から始まる有給年次休暇
- 有給病気休暇
- 食事手当
- 目標連動型ホテルボーナス制度

Company Description