SPECIALIZED GROUP Understanding People

Director of Sales / ホテル営業部長

全国のホテル営業戦略を統括

Job Information

Recruiter
Specialized Group

Job ID
1624170

Industry
Hotel

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards

Salary
Negotiable, based on experience

Refreshed
November 26th, 2026 15:45

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

Director of Sales セールスディレクター | Hotel Sales Leadership ホテル営業リーダーシップ

Overview

Our client is seeking a Sales Director to lead the sales strategy and team for an expanding international hotel group operating select-service city hotels across Japan. This role offers the unique opportunity to oversee sales for multiple hotels nationwide, build and coach a growing sales team, and manage key accounts and major negotiations. Benefits include a year-end performance bonus, commuting allowance, and direct collaboration with senior leadership in a bilingual Japanese-English environment.

主な責任:

- 日本全国のすべてのホテルにおける販売戦略を主導する
- 主要アカウントおよび大規模契約交渉を管理・拡大する
- 営業チームを構築し、指導し、目標を設定する

- クロスファンクショナルチームと協力して販売計画と予算を策定・擁護する
- 市場動向を監視し、販売および価格戦略を調整する
- 正確な顧客記録、契約書、販売パイプラインを維持する
- 国内外の展示会や顧客イベントでグループを代表する
- 新規ホテル開業を支援して販売ポートフォリオを拡大する
- 販売実績を予測し、上級経営陣に報告する
- 収益管理部門と連携して客室料金と稼働率を最適化する

要件:

- ホテルでの7年以上の営業および顧客関係経験（必須）
- 日本語と英語のバイリンガル能力（必須）
- 営業チームのリーダーシップおよびコーチング経験（必須）
- 営業目標および予算の設定と達成の実績（必須）
- ホテルのプロパティマネジメントシステム（PMS）の知識（望ましいが必須ではない）
- マーケティングまたは関連分野の学位（望ましいが必須ではない）
- 主要顧客管理および契約交渉の経験
- 市場動向および競合他社の活動分析能力
- 収益管理の原則およびツールに関する知識
- 展示会や顧客イベントでの会社代表経験
- CRMおよび営業パイプライン管理ソフトウェアの習熟度
- 複数拠点にわたる営業戦略の立案および実施能力

福利厚生:

- 業績に基づく年末賞与
- 通勤手当支給

Company Description