SPECIALIZED GROUP Understanding People

Assistant Director of Sales / 営業副部長

全国のホテル営業戦略をリード

Job Information

Recruiter
Specialized Group

Job ID
1624171

Industry
Hotel

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards

Salary
Negotiable, based on experience

Refreshed
November 26th, 2026 15:50

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

Assistant Director of Sales アシスタントディレクターオブセールス | Hotel Sales Leadership - Year-end bonus, Commuting allowance

Overview

Our client is seeking an Assistant Director of Sales for an expanding international hotel group operating mid-scale, select-service city hotels across Japan. This role offers the unique opportunity to lead sales efforts nationwide, managing key accounts and a growing sales team across multiple cities. Benefits include a year-end performance bonus, commuting allowance, and the chance to work closely with senior leadership in a growing portfolio.

主な責任:

- 客室収益と市場シェアのための販売戦略を主導する
- 主要顧客、パートナーシップ、および大規模入札交渉を管理する
- 販売チームメンバーのための販売目標と行動計画を設定する

- 新しいセールスマネージャーおよびアシスタントセールスマネージャーを指導・育成する
- オペレーション、収益管理、マーケティング、商業チームと連携して販売計画を策定する
- 市場動向を監視し、収益管理とともに価格戦略を調整する
- 正確な顧客記録、契約書、および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ホテルグループを代表する
- 日本国内の複数のホテルおよび都市における販売実績を監督する
- 上級経営陣に対して販売予算と予測を策定・説明する
- 法人、旅行代理店、団体、直接販売、オンラインチャネルにわたる事業ミックスの多様化を推進する
- 新しい販売チームメンバーの採用およびオンボーディングを主導する
- 販売チームがポートフォリオ全体の目標を達成または上回るようにする

要件:

- ホテルまたはホスピタリティ業界での7年以上の営業経験
- 日本語と英語のバイリンガル能力
- 営業チームのリーダーシップおよびコーチング経験
- 営業目標および予算達成の実績
- ホテルのプロパティマネジメントシステム（PMS）の知識
- 契約交渉および主要顧客管理の経験
- マーケティング、ホスピタリティ、または関連分野の学位が望ましいが必須ではない
- 収益管理および価格戦略の経験が望ましいが必須ではない
- クライアントおよびパイプライン管理のためのCRMツールの使用経験が望ましいが必須ではない
- 展示会や顧客イベントで会社を代表する能力

福利厚生:

- ホテルおよび個人の業績に基づく年末賞与
- 通勤手当支給

Company Description