CareerCross

THE KAHALA HOTEL & RESORT YOKOHAMA

Hotelier Staff(Greeters)/Welcome those who love Hawaii!

ハワイの老舗ホテルを日本の企業が運営/国内トップのメンバーシップ事業会社

Job Information

Hiring Company
Resorttrust, Inc.

Subsidiary
ザ・カハラ・ホテル＆リゾート横浜

Job ID
1327562

Division
宿泊部　ゲストリレーションズ

Industry
Hotel

Company Type
Large Company (more than 300 employees)

Job Type
Permanent Full-time

Location
Kanagawa Prefecture, Yokohama-shi Nishi-ku

Train Description
Minatomirai Line, Shintakashima Station

Salary
2.5 million yen ~ 4.5 million yen

Work Hours
7：00～23：00の間で8時間、残業10～20時間 ※季節により変動あり

Holidays
●年間休日120日 ●年次有給休暇（当社規程による）●慶弔休暇　●産前産後休暇　●育児休業　●介護休業

Refreshed
March 25th, 2024 03:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 1 year

Career Level
Entry Level

Minimum English Level
Native (Amount Used: English usage about 50%)

Minimum Japanese Level
Daily Conversation

Minimum Education Level
Technical/Vocational College

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

全国に会員制ホテルを展開する一部上場企業。
ザ・カハラ・ホテル＆リゾートハワイのブランドを受け継ぐザ・カハラ・ホテル＆リゾート横浜が2020年9月に開業。

・技術ではなくおもてなしの心の仕事です、ホスピタリティのある方大歓迎
・横浜が好きな方、ハワイが好きな方で明るく元気な方
・外国人の方も歓迎（日本語日常会話レベル）
・ホテル経験者大歓迎
----------**▼概要/Summary**

- ホテルでのお客様のご案内
- 玄関・ロビーでのお出迎え、お荷物のお部屋入れ、客室へのご案内など

▼キャリアパス/Career
ＯＪＴによる研修、実践で仕事を覚えていただきます
≪キャリアアップ事例≫
2年でキャプテン、4年でチーフ職など活躍次第でチャンスがあります

【勤務地/Work location】
横浜市西区みなとみらい1-1-3　　みなとみらい線新高島駅より徒歩10分

【雇用形態/Employment Type】正社員もしくは契約社員

【給与条件/Salary】
想定年収　250万円～450万円 ※これまでの経験・能力を考慮いたします。
・月給20～30万円×12ヶ月、賞与年2回　※2022年度賞与実績4.0ヶ月分
・契約社員の場合は、月額20～30万円×12ヶ月

【待遇・福利厚生・諸手当/Benefits,Commutation Allowance】
・昇給年1回
・通勤交通費支給
・社会保険完備
・時間外勤務手当
・深夜勤務手当
・社員寮あり（寮費3万円程度、当社規程による）
・社員食堂あり

Required Skills

未経験歓迎！接客の経験　ホテルでの勤務経験があれば、歓迎いたします。

【応募必須条件/Required】
英語レベル：英語ネイティブ
日本語レベル：日常レベル以上

Company Description

1973年の創業以来、リゾートトラストグループは、会員権事業を核に、幅広い領域で事業を展開する“総合リゾート企業グループ”へと発展してまいりました。「ハイセンス・ハイクオリティ」「エクセレントホスピタリティ」を追求する当グループは、ホテルレストラン事業、ゴルフ事業、メディカル事業、シニアライフ事業など多岐にわたり、会員数は18万6千人を超えました。おかげさまで、このコロナ禍においても安心安全なホテル運営を評価いただき、会員数も順調に増加しております。

これからもわたしたちは、お客様の人生に寄り添い、一生涯を通じてお付き合いただける企業グループの実現に向け、事業の一層の強化に努めてまいります。

- **会員権事業～エクシブシリーズを中心とする会員権販売を通じて、高い信頼をいただいています。**
  当社のコアビジネスである会員権販売。その主力商品「エクシブ」シリーズでは、最上の立地とハイグレードな施設に加え、日本ではじめての完全利用保証を実現した「リゾート・タイムシェアリング・システム」を導入。会員の皆様から高い評価と信頼をいただいています。
  また、そのノウハウを生かした会員制事業の集大成である日本初の都市型リゾート「東京ベイコート倶楽部ホテル＆スパリゾート」も加わり、当社の宿泊会員数は、2021年3月末日現在で約186,000人。これは全国の会員制リゾートクラブでナンバーワンの実績を誇り、その後も着実に増え続けています。

- **ホテルレストラン事業**
  サービス品質とお客様の満足度を追求、独創的でホスピタリティあふれるホテル運営を目指しています。

- **ゴルフ事業**
  総合リゾート事業の一環として、ハイクオリティなゴルフ事業を展開しています。

- **メディカル事業**
  私たちは、健康こそが人生の充実にとって、最も重要なことだと考えております。

Since its founding in 1973, the Resorttrust Group has continued to grow, through its core luxury membership resort business

based on its management philosophy of blazing new trails, earning trust, taking on challenges, and offering sophistication, high quality and excellent hospitality. In the course of striving to honestly meet the expectations of each one of our approximately 186,000 members, we have maintained the leading market share in the domestic membership-based resort club industry for 29 years running.* We have also achieved signifi cant growth in our Medical and Senior Lifestyle operations.

In the fiscal year under review, our operations were put under pressure in the middle of a situation we have never before experienced - the global upheaval of social and economic activities caused by the spread of the COVID-19 coronavirus. During the issuance of state of emergency declarations, many facilities were forced to temporarily close or shorten their business hours. Measures to prevent the spread of infections are still being implemented at the direction of the government today, but while economic activity has normalized in many industries, the tourism, restaurant and entertainment service industries continue to grapple with a severe environment. It is at a time like this that the Group must do its utmost to continue engaging with members and other customers, going back to the basics of membership systems and maintaining relationships of trust. At the same time, we have made active efforts to solve the healthrelated issues our customers face by providing the expertise and information we have accumulated through prevention and early diagnosis activities in our Medical Operations. As a result, despite facing headwinds I believe we have made steady progress towards our goal of become a "Group that offers customers peace of mind throughout their lives.

" With the Group's strength in membership-like qualities and the tailor-made high added-value services that utilize our ties with customers, we will continue to pool our accumulated wisdom to seize favorable business opportunities in the expanding leisure and healthcare markets to create further added value. Meanwhile, we will continue focusing on the management of facilities that everyone can use with peace of mind, strive to protect the oneand-only brand we have built, and demonstrate the full potential of the Group's combined strength as we strive to become a "Group that offers customers peace of mind throughout their lives." We sincerely appreciate your continued support and encouragement going forward.

*Source: Market share is calculated based on category sales of all eight companies in the "Membership Resort Club" category from the ranking in the 38th Service Industry Survey published by Nikkei MJ on November 11, 2020.