神戸 | Director of Sales & Marketing | ホテル経験| ANAクラウンプラザホテル神戸

神戸随一の眺望を誇る、ランドマークホテルでのお仕事

募集職種

採用企業名
株式会社新神戸ホールディング

求人ID
1424335

部署名
Sales & Marketing

業種
ホテル

会社の種類
中小企業 (従業員300名以下) - 外資系企業

外国人の割合
外国人 少数

雇用形態
正社員

勤務地
兵庫県, 神戸市中央区

最寄駅
西神 山手線、　新神戸駅

給与
750万円 ~ 1200万円

勤務時間
1ヶ月変形労働制。実働7時間45分。休憩1時間。

休日・休暇
年間休日111日＋有休休暇（初年度10日）、リフレッシュ休暇（4日間）

更新日
2025年10月02日 07:00

応募必要条件

職務経験
3年以上

キャリアレベル
エグゼクティブ・経営幹部レベル

英語レベル
日常会話レベル (英語使用比率: 75%程度)

日本語レベル
ネイティブ

最終学歴
大学卒： 学士号

現在のビザ
日本での就労許可が必要です

募集要項

セールス・マーケティング ディレクターとして戦略の作成と実行を担当し、収入や客室販売の目標達成、セールスおよびマーケティング戦略の設定、戦略プランの作成と実行、結果の確認と目標達成に努めていただきます。ホテルのエグゼクティヴコミッティメンバーの一員として、ホテル全体の目標を達成するよう戦略的にチームを牽引していただきます。

【主な業務内容】

・日々のセールス業務の管理、仕事の計画・割り当てを行い、常に適切な人員を確保してください。
・チームをまとめ、指導や評価を通してチームメンバーの能力を高め、目指すべき業績や成長の目標を設定してください。スタッフの優れた成果を評価しましょう。
・個人とチームの販売目標を達成して収益性を向上させてください。
・ホテルのマーケティング計画を含めた部門予算や財務計画の作成を支援してください。
・客室稼働率の大幅な増加、平均客室単価（ADR）の向上、取引高・料飲・宴会収入の増加を促進するセールス計画を作成し実施してください。
・現在の市場・潜在市場・セールス傾向を分析するための月間報告と売上予測を検証し、収入とマーケットシェア拡大に向けた活動の調整、所定の収入計画を上回る結果を出すための業績の監視を行ってください。
・見込み客にホテルをアピールするための特別イベントや集中的キャンペーンを発案・計画してください。ホテルの新規ビジネスの促進と販売・マーケティング機会を獲得するため、地域・全国の主要な展示会や業界イベントに参加したり、実業界のリーダー、官公庁職員、地域団体の代表者などの主要人物と密接に連携してください。
・セールスオフィスやお客様と同意したサービスの提供が円滑に行われるよう、ホテル内の他部門と連携してホテルでの会議やビジネスイベントの開催予定を立ててください。
・広告投資の効果を最大化し、広告によりブランドアイデンティティーを確実に伝えられるよう、広告代理店・コンサルティング会社・外部業者と協力してください。

スキル・資格

応募に必要な経験

・マーケティングまたは関連する分野における学士号、高等教育資格、もしくは同等の資格。
・ホスピタリティまたはホテルのセールス＆マーケティング分野におけるセールスチーム管理の4年以上の経験。
・地域のビジネスやビジネストレンドに関する豊富な知識。
・ネイティヴレベルの日本語力必須
・ビジネスレベルの英語力歓迎

会社説明

神戸随一の眺望を誇る、ランドマークホテル。

全592室のゲストルーム、23の宴会場、9店舗のレストラン・バー、ジムなども完備。
JR山陽新幹線・市営地下鉄「新神戸駅」に直結し、神戸の中心地・三宮へは地下鉄で2分。
神戸布引ハーブ園へはロープウェイで約10分、北野異人館街や竹中大工道具館などへは徒歩圏内とアクセスも良く、ビジネスや観光の拠点としてはもちろん、長期滞在にも最適なホテルです。