



提案営業（プーケット勤務・月収約9,600米ドル／1,427,000円）の可能性あり

マリオットブランドが展開するバケーションオーナーシップ社

募集職種

採用企業名

MVCI Thailand Ltd.

求人ID

1558319

業種

旅行・観光

会社の種類

外資系企業

雇用形態

正社員

勤務地

タイ

給与

1200万円～2500万円

更新日

2025年11月10日 00:00

応募必要条件

職務経験

3年以上

キャリアレベル

中途経験者レベル

英語レベル

ビジネス会話レベル

日本語レベル

ネイティブ

ビジネスレベルの英語力、または中国語力

最終学歴

高等学校卒

現在のビザ

日本での就労許可が必要です

募集要項

当社はマリオットブランドが展開する、バケーションオーナーシップ販売を行っております。

バケーション・オーナーシップ業界を牽引する世界的に有名なブランドに加わり、タイ・プーケットのマリオット・バケーション・クラブで、特別なチームの一員として活躍しませんか？才能ある人材には、マリオット流のバケーション体験をお客様にお届けする幅広い機会をご用意しています。

当社タイ・プーケット支社にて、セールスエグゼクティブ（提案営業／日本語と英語が堪能な方）を募集しています。当社で人生のキャリアを築きませんか。

この仕事の魅力：

- ・世界中のマリオットボンヴォイで使える会員限定の割引
- ・多文化な職場環境
- ・魅力的な給与と福利厚生パッケージ
- ・マリオット・バケーション・ワールドワイド内での社内キャリア構築
- ・サポート体制が充実した、プロフェッショナルで楽しい職場環境

職務要件：

- ・勤務地はタイのプーケットのため、現地への転居が必要です
- ・営業経験3～5年以上（タイムシェア、不動産、高級品、または保険営業の経験が望ましい）
- ・日本語・英語力が必須

職務内容

組織と販売拠点の成功に貢献するために、効果的な営業手法とプロセスを活用し、見込み顧客を購入へと導きます。それぞれの顧客のニーズや好みに合わせて販売・提案を行い、契約書類の正確かつ迅速な処理を行います。販売後も顧客との関係を維持し満足度を高めることで、将来のビジネスチャンスにもつなげます。

具体的な業務内容：

- ・顧客基盤の構築と維持
- ・セールスプレゼンテーションの実施
- ・高い誠実性とサービス精神
- ・コンプライアンス遵守

インセンティブ／報酬パッケージ：

- ・基本給＋コミッション、インセンティブ
- ・転居手当
- ・その他の福利厚生

雇用形態

正社員

勤務地

プーケット国際空港より車で20分

勤務時間

9:00～17:00(目安)

※終業時間は各自のプレゼン終了時間

※食事休憩 1h

休日休暇

- ・有給休暇
- ・タイ国祝日
- ・完全週休 2 日制

スキル・資格**応募要件**

- ・ビジネスレベルの英語力、または中国語力
- ・3 年以上営業経験
※業界未経験者も歓迎

候補者プロフィール**対人スキル：**

- ・対人関係構築力とコミュニケーション力
- ・顧客サービス志向
- ・多様性への理解と対応力
- ・チームワークと周囲への良い影響力
- ・信頼関係を築く営業力が発揮できること

コミュニケーション能力：

- ・日本語・英語能力必須
- ・優れたコミュニケーション能力（口頭および書面）

個人的資質：

- ・誠実さと信頼性
- ・前向きな姿勢
- ・優れたプレゼンテーション能力
- ・午前、午後、週末、祝日を含む柔軟な勤務スケジュールに対応できる能力
- ・高いプロ意識
- ・自発性（セルフモチベーション）

会社説明