【MUWA NISEKO】　セールスマネージャー（ホテル営業）

英語を活かせる｜ラグジュアリーリゾートホテル｜社員寮無料

募集職種

採用企業名
合同会社H-SUMMIT

求人ID
1600264

業種
ホテル

会社の種類
外資系企業

雇用形態
契約

勤務地
北海道, 虻田郡倶知安町

給与
400万円 ~ 450万円

勤務時間
8:30am - 5:30pm JST

休日・休暇
週休2日制（休日はシフト制）　年間有給休暇10日～20日（下限日数は、入社半年経過後の付与日数となります）、祝日

更新日
2026年11月10日 05:00

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
日常会話レベル

日本語レベル
ビジネス会話レベル

最終学歴
専門学校卒

現在のビザ
日本での就労許可が必要です

募集要項

≪本ポジションの魅力≫

- 英語力を活かし、国内外の旅行会社と取引できるグローバルな営業環境
- 世界的リゾート地・ニセコのラグジュアリーホテルでキャリアを築ける
- **社員寮を無料で利用可能**。遠方からの応募・移住も安心してスタートできます。

募集要項

当社では、積極的な営業活動を通じてホテルの売上拡大を推進する**セールスマネージャー**を募集しています。

電話営業、訪問営業、マーケティング、テレマーケティング、ダイレクトメール、アポイント獲得、ホテル見学のご案内などを通じて新規・既存顧客との関係を構築し、ホテルの売上向上につながる戦略的な営業活動をリードしていただきます。

また、営業チームのパフォーマンス向上に向けた営業ツールや研修の提案・導入を行い、各ホテルチームと連携しながら営業力強化やマーケティングリソースの最適な活用を推進していただきます。

【業務内容】

- 電話営業、訪問営業、ホテル見学、書面での提案などを通じて新規・既存顧客へアプローチし、売上目標を達成する
- ホテルの魅力を口頭・書面で効果的に提案し、宿泊・宴会・イベント等の売上最大化を図る
- 案件の発掘から契約締結まで一連の営業プロセスを担当し、契約内容の管理および関連部署との調整を行う
- 見込み顧客に対し、説得力のある営業プレゼンテーションを実施する
- 有望案件については提案資料を作成し、顧客との商談や接待対応を行う
- 社内各部署と円滑に連携し、顧客へ高品質なサービスを提供できるよう必要な情報を共有・調整する
- 顧客向け資料や提案書、社内予約レポートの作成および営業関連ファイルの管理を行う
- 営業レビュー会議や研修、その他営業関連ミーティングへ参加する
- 展示会、地域イベント、業界団体などに参加し、ホテルの認知度向上および新規顧客開拓を行う
- 市場動向、競合他社、主要顧客に関する情報を把握し、営業戦略へ反映する
- MUWA NISEKOおよびブランドの方針・規程・基準を遵守し、適切な営業活動を行う

【雇用形態】

契約社員（入社後1年間）
※1年後、勤務実績・評価に応じて**正社員登用制度あり**

スキル・資格

応募資格

【必須条件】

- 高等学校卒業以上
- ホテル・ホスピタリティ業界での実務経験
- 特に国内外の旅行会社向け営業の経験
- 同規模・同等クラスのホテルでの勤務経験
- 日本語・英語ともに、ビジネスレベルのコミュニケーション能力（読み書き・会話）
- Microsoft Word、Excel、PowerPointを使用できるPCスキル
- チームプレーヤーとして主体的に行動し、周囲と協力しながら業務を進められる方
- 優先順位を判断し、計画・調整・業務管理ができる方
- 限られた時間や締切の中でも、効率的に業務を遂行できる方
- 勤怠管理を遵守し、責任感を持って勤務できる方
- 上司・同僚・取引先・宿泊ゲストなど、さまざまな関係者と円滑なコミュニケーションを図れる方

【歓迎条件】

- 大学卒業以上
- ホテル業界での営業経験3年以上

【雇用形態】

契約社員（入社後1年間）
※1年後、勤務実績・評価に応じて**正社員登用制度あり**

会社説明