



Understanding People

Cluster Director of Sales / クラスター営業部長

Lead luxury hotel sales

募集職種

人材紹介会社

スペシャライズドグループ株式会社

求人ID

1605355

業種

ホテル

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区

給与

経験考慮の上、応相談

更新日

2026年08月28日 07:00

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

ビジネス会話レベル

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

Cluster Director of Sales クラスターセールスディレクター | Hospitality Management (Luxury Group, Tokyo Based)

Our client, a growing international award-winning luxury group in the hospitality management industry, is seeking a Cluster Director of Sales based in Tokyo. This role offers the unique opportunity to oversee luxury sales for properties in the Kansai region, providing a platform for career growth in a prestigious environment. Enjoy the flexibility of a Tokyo-based position with travel opportunities and the chance to work with a renowned luxury brand.

Key Responsibilities:

- Manage sales teams for Kansai properties
- Develop luxury sales strategies for Kansai properties
- Travel to Kansai for sales activities
- Coordinate with Tokyo office for sales initiatives

- Analyze market trends in Japanese hospitality

Requirements:

- Fluency in Japanese and English (mandatory)
- 5+ years of experience in luxury hospitality sales
- Experience in managing sales teams
- Willingness to travel within Japan
- Knowledge of the Japanese hospitality market

Benefits:

- Flexible work hours

クラスターセールスディレクター | ホスピタリティマネジメント (ラグジュアリーグループ、東京拠点)

私たちのクライアントである、ホスピタリティマネジメント業界で成長中の国際的な受賞歴のあるラグジュアリーグループは、東京を拠点とするクラスターセールスディレクターを募集しています。この役職は、関西地域の物件のラグジュアリーセールスを監督するユニークな機会を提供し、名高い環境でのキャリア成長のプラットフォームを提供します。東京を拠点としたポジションの柔軟性を楽しみ、旅行の機会と有名なラグジュアリーブランドと共に働くチャンスを得られます。

主な責任:

- 関西の物件のセールsteamを管理する
- 関西の物件のためのラグジュアリーセールス戦略を開発する
- セールス活動のために関西へ出張する
- 東京オフィスとセールスイニシアチブを調整する
- 日本のホスピタリティ市場のトレンドを分析する

要件:

- 日本語と英語の流暢さ (必須)
- ラグジュアリーホスピタリティセールスでの5年以上の経験
- セールsteamの管理経験
- 日本国内の出張に対する意欲
- 日本のホスピタリティ市場の知識

福利厚生:

- 柔軟な勤務時間

会社説明