



Understanding People

Hotel Sales Manager / ホテルセールスマネージャー

Drive new business and revenue growth

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

1611205

業種

ホテル

雇用形態

正社員

勤務地

北海道

給与

経験考慮の上、応相談

更新日

2026年09月07日 10:31

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

Sales Manager セールスマネージャー - Business Development

Overview

Our client is an international hotel seeking a Sales Manager to drive revenue growth across corporate, leisure, and group market segments. This role offers the opportunity to develop new business and manage key accounts while collaborating with multiple hotel departments. Benefits include working in a global hospitality environment in Hokkaido with potential for career growth in sales management.

主な責任:

- 企業、レジャー、グループセグメント全体で新規ビジネスを開発する

- 主要な企業およびグループアカウントとの関係を管理・強化する
- 販売提案書、見積書、契約書を作成・提示する
- クライアントとの会議、営業訪問、ホテルの現地視察を実施する
- 収益管理、予約、マーケティング、運営チームと連携する
- 市場動向および競合他社の活動を監視し、機会を特定する
- トレードショー、ネットワーキング、業界イベントでホテルを代表する
- 企業、レジャー、グループ市場向けにカスタマイズされた販売戦略を策定する
- CRMソフトウェアを使用して販売パイプラインおよび顧客とのやり取りを追跡する
- ホテルの収益最大化と顧客満足度向上のために契約条件を交渉する
- 積極的な販売活動を通じて月次および年間の販売目標達成を支援する
- 販売活動およびアカウント情報の正確な記録を維持する

要件:

- ホテル営業経験5年以上（望ましい）
- 法人、レジャー、グループ、またはMICE営業の経験（望ましい）
- ビジネスレベルの日本語能力（望ましい）
- 優れたコミュニケーション、プレゼンテーション、交渉スキル
- 営業提案書、見積書、契約書の作成経験
- 地元市場およびホスピタリティ業界に関する知識（望ましい）
- 営業パイプライン管理のためのCRMソフトウェアの習熟（望ましい）
- 市場動向および競合他社の活動を分析する能力
- 収益管理やマーケティングなどのクロスファンクショナルチームとの協働経験
- トレードショーやネットワーキングイベントでホテルを代表する能力
- 主要顧客の管理および長期的な顧客関係構築の経験

会社説明