



Understanding People

Hotel Sales Manager / ホテル営業マネージャー

Leading international luxury hotel

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

1614353

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09月24日 18:57

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 - Hotel Sales セールスマネージャー

Overview

Our client is seeking a Sales Manager for a leading international luxury hotel based in Tokyo, with regular travel as required. This role offers the opportunity to manage multiple revenue streams including rooms, groups, banquets, meetings, conferences, events, and MICE business, providing broad exposure and career growth in hotel sales. The position includes benefits such as working closely with senior leadership and cross-departmental teams to maximize hotel revenue.

主な責任:

- ・収益目標を超えるための販売戦略を立案・実行する
- ・企業、グループ、MICE、宴会、イベントにおける新規ビジネスを創出する
- ・既存の企業および主要アカウントを管理・拡大する
- ・クライアントとの会議、プレゼンテーションを行い、契約交渉を実施する
- ・クライアント、代理店、パートナーとの関係を構築・維持する
- ・収益管理部門および運営部門と連携し、収益最大化を図る
- ・新規機会のための強力な販売パイプラインを特定・維持する
- ・ホテルを代表して展示会や業界のネットワーキングイベントに参加する
- ・販売報告書、予測、更新情報を販売部長に準備する
- ・企業および旅行パートナーを通じて客室およびグループ予約を促進する
- ・会議や社交イベントを含む宴会およびイベントの販売を開発する
- ・市場動向および競合他社の活動を監視し、成長分野を特定する
- ・ホテル全体の販売目標達成に向けて販売部長を支援する

要件:

- ・ホテルの営業またはホスピタリティ業界での5年以上の経験
- ・営業目標達成の実績
- ・法人、グループ、MICE、宴会営業の管理経験
- ・優れた交渉力とプレゼンテーションスキル
- ・ビジネスレベルの英語および日本語能力
- ・CRMおよび営業パイプライン管理ツールの使用経験
- ・営業報告書および予測の作成能力
- ・ホスピタリティの収益管理原則に関する知識
- ・展示会やネットワーキングイベントでの会社代表経験
- ・強力な関係構築およびクライアント管理スキル
- ・自立してかつ部門横断的に働く能力
- ・MICE業界の動向および競合分析の知識

会社説明