神戸 | レベニューマネージャー | ホテル経験必須 | ANAクラウンプラザホテル神戸

総支配人直轄。ホテルのビジネスミックスを最適化し、収益を最大化！

募集職種

採用企業名
株式会社新神戸ホールディング

求人ID
1617032

部署名
Revenue Management

業種
ホテル

会社の種類
中小企業 (従業員300名以下) - 外資系企業

雇用形態
正社員

勤務地
兵庫県, 神戸市中央区

最寄駅
西神 山手線、　新神戸駅

給与
450万円 ~ 900万円

勤務時間
1ヶ月変形労働制。実働7時間45分。休憩1時間。

休日・休暇
年間休日120日（公休116日＋リフレッシュ休暇（4日間））・有休休暇（初年度10日）

更新日
2026年11月25日 14:00

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

ホテルの客室売上およびマーケットシェアを最大化するための戦略立案と実行をお任せします。

ホテルの客室売上および全ての収益を最大化するための戦略立案と実行を担います。
需要予測や価格設定、在庫管理、販売チャネルの最適化を行い、営業・マーケティング・フロント・予約部門と密に連携しながらホテルの収益を支えるポジションです。

【具体的な業務内容】
• 価格・在庫のコントロール：需要予測に基づいた客室料金（ADR）の設定、販売制限やオーバーブッキングの管理。
• データ分析と予測：日次・週次・月次の予約ペース、キャンセル動向、市場トレンドの分析と予測作成。
• 予算・戦略策定：年間予算や長期計画の策定、KPI（RevPAR、客室稼働率など）の管理と経営層へのレポート。
• システム・チャネル管理：予約システム（PMS/CRS）やチャネルマネージャーのデータ精度・料金連動の監督。
• 部門間連携のリード：週次のレベニューミーティングを主催し、営業や宿泊部門と販売アクションを共有。
• チームの育成：レベニュー管理に関わるスタッフの指導・育成、部門間の商業的意識の向上。

スキル・資格

【必須要件】
• ホテルのレベニューマネジメント、宿泊予約、営業、またはコマーシャル部門での実務経験（3年以上）
• 需要予測、価格設定、在庫管理、財務分析に関する知識
• ホテルシステム（PMS、CRS、BIツール等）およびExcelの操作スキル

会社説明