SPECIALIZED GROUP Understanding People

# Revenue Manager / レベニューマネージャー | ホテル

**Shape Revenue Strategy | 590-Room 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**
1618761

**業種**
ホテル

**雇用形態**
正社員

**勤務地**
兵庫県

**給与**
経験考慮の上、応相談

**更新日**
2026年11月04日 00:00

## 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

**Revenue Manager | Rooms Revenue Strategy レベニューマネージャー**

**Overview**

Our client is seeking a Revenue Manager for a large-scale, internationally branded upscale hotel in the Kansai region undergoing a full repositioning. This role offers the unique opportunity to own the entire rooms revenue strategy, influencing pricing, forecasting, inventory, distribution, and business mix for a property with around 590 rooms and extensive F&B and banquet operations. Benefits include a direct reporting line to senior leadership, a modern systems environment, and the chance to shape the hotel's market position over the coming years.

**Key Responsibilities:**

- Own and execute comprehensive rooms revenue strategy
- Develop and maintain daily, weekly, and monthly revenue forecasts
- Lead weekly revenue meetings to review demand, pricing, and risks

- Analyze revenue performance by segment, channel, room type, and lead time
- Manage pricing, selling restrictions, overbooking, and length of stay controls
- Own annual budget and long-range financial planning for rooms revenue
- Ensure rate, inventory, and content parity across all distribution channels
- Collaborate closely with Reservations, Sales, Marketing, Front Office, and Finance
- Monitor and optimize KPIs such as ADR, RevPAR, Occupancy, and RGI
- Utilize RMS, PMS, CRS, channel manager, and BI tools for data-driven decisions
- Adjust revenue strategies based on market trends and event impacts

**Requirements:**

- 3+ years in hotel revenue management or commercial roles
- Proficient in hotel RMS, PMS, CRS, and channel manager systems
- Strong skills in pricing, forecasting, inventory, and distribution management
- Experience with budgeting and long-range financial planning
- Fluent in Japanese and English (preferred but not mandatory)
- Ability to analyze revenue by segment, channel, and room type
- Experience leading revenue meetings and cross-department collaboration
- Proficiency in Excel for data analysis and forecasting
- Knowledge of KPIs like ADR, RevPAR, Occupancy, RGI, MPI, ARI
- Familiarity with BI tools for market trend analysis (preferred but not mandatory)

**レベニューマネージャー | 客室収益戦略**

**概要**

当社クライアントは、関西地域にある大規模な国際ブランドの高級ホテルで、全面的なリポジショニングを進めているホテルのレベニューマネージャーを募集しています。この役割は、約590室の客室と充実した飲食および宴会運営を持つ施設の客室収益戦略全体を担当し、価格設定、予測、在庫、流通、ビジネスミックスに影響を与えるユニークな機会を提供します。福利厚生には、上級経営陣への直接報告ライン、最新のシステム環境、そして今後数年間にわたりホテルの市場ポジションを形成するチャンスが含まれます。

**主な職務内容：**

- 包括的な客室収益戦略の策定と実行を担当
- 日次、週次、月次の収益予測の作成と維持
- 需要、価格設定、リスクを検討する週次収益会議の主導
- セグメント、チャネル、客室タイプ、リードタイム別の収益パフォーマンス分析
- 価格設定、販売制限、オーバーブッキング、滞在期間管理の運用
- 客室収益の年間予算および長期財務計画の管理
- すべての流通チャネルにおける料金、在庫、コンテンツの均一性の確保
- 予約部門、営業、マーケティング、フロントオフィス、財務部門との密接な連携
- ADR、RevPAR、稼働率、RGIなどのKPIの監視と最適化
- RMS、PMS、CRS、チャネルマネージャー、BIツールを活用したデータ駆動型の意思決定
- 市場動向やイベントの影響に基づく収益戦略の調整

**応募条件：**

- ホテルの収益管理または商業関連職で3年以上の経験
- ホテルのRMS、PMS、CRS、チャネルマネージャーシステムの操作に熟練していること
- 価格設定、予測、在庫管理、流通管理に関する高いスキル
- 予算編成および長期財務計画の経験
- 日本語および英語に堪能（必須ではないが望ましい）
- セグメント、チャネル、客室タイプ別の収益分析能力
- 収益会議の主導および部門間連携の経験
- データ分析および予測のためのExcelスキル
- ADR、RevPAR、稼働率、RGI、MPI、ARIなどのKPIの知識
- 市場動向分析のためのBIツールの使用経験（必須ではないが望ましい）

---

## 会社説明