【タイ・バリ勤務】リゾート営業｜Marriott Vacation Worldwide（日本人顧客向け）

年収700～2,000万円｜高額インセンティブ｜ビザ支援

募集職種

採用企業名
MVCI Thailand Ltd.

支社・支店
MVCI Thailand Ltd. (Marriott Vacation Worldwide)

求人ID
1619152

業種
ホテル

会社の種類
大手企業 (300名を超える従業員数) - 外資系企業

外国人の割合
外国人 多数

雇用形態
正社員

勤務地
タイ, Phuket or Bali

給与
700万円 ~ 2000万円

歩合給
給与： 歩合給込み

勤務時間
会社の規定に準ずる

休日・休暇
完全週休2日制

更新日
2026年11月18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
日常会話レベル

日本語レベル
流暢レベル

最終学歴
高等学校卒

現在のビザ
日本での就労許可は必要ありません

募集要項

≪募集要項・本ポジションの魅力≫

- セールスプレゼンテーションの実施、リゾートツアーの案内、会員特典の説明、売買契約の締結、新規会員へのフォローアップを行い、事業の成長を推進します
- 見込み客と永続的な関係を築き、一人ひとりに合わせたサービスを提供し、価値あるバケーションオーナーシップ体験を創出しながら紹介案件を獲得します
- 世界的に認知されたマリオットブランドの一員として、充実した研修、包摂的（インクルーシブ）な国際的チーム、そして長期的な成長のためのキャリア開発の機会が得られます
- 競争力のある基本給＋インセンティブ（個人の業績に応じ、月収10,000〜15,000 USDも可能）、保険完備、研修ボーナス、ご家族・ご友人向けのマリオットホテル割引をご用意しています

【業務内容】
本ポジションの主な職責は、事前研修で徹底的に習得する当社のセールステクニックやプロセスのノウハウを効果的に活用し、見込み客（入会検討者）の成約を図ることです。見込み客と強固な信頼関係を構築し、満足度を高めることで、紹介を通じた将来のビジネス機会を創出することも含まれます。

＜主な業務内容＞

- セールスプレゼンテーションの実施：当社のコンサルティング型セールスプロセスに則り、見込み客との信頼関係を構築します。リゾートツアーの案内、製品の特徴や特典の説明、売買契約の締結・クロージング、および新規会員へのフォローアップを行います。
- 営業マネジメント層との連携：営業マネジメントチームと連携してキャンセル率を最小限に抑え、課題分析や購入概要ワークシートの作成を行います。
- 顧客サービスの提供：会員様からの問い合わせに対応し、利用可能なリソースを活用して質の高いサービスを提供します。
- その他の業務：効果的なタイムマネジメント、組織の企業文化やプロセスの理解、プレゼンテーション手法の改善、各種研修や会議への参加、他の営業/会員制エグゼクティブへのメンター業務、業界の最新情報の把握、その他指示された業務の遂行。

上記のアウトラインは、セールス・エグゼクティブ職で成功を収めるために、効果的なコミュニケーション、細部への配慮、顧客中心のアプローチが不可欠であることを示しています。これらの姿勢にコミットすることが、当社の目標達成と高いサービス水準の維持に繋がります。

ご不明な点やさらに詳しい確認が必要な場合は、お気軽にお問い合わせください。

■マリオット・バケーション・クラブの魅力

- 数々の賞を受賞したコールセンターの企業文化
- 多様性を尊重する（インクルーシブな）国際的なチーム環境
- マリオット・バケーションズ・ワールドワイド内でのキャリア開発の機会
- 充実した研修制度（未経験者歓迎）
- プーケットおよびバンコク中心部のオフィスロケーション

■当社について：
マリオット・バケーションズ・ワールドワイドは、多様な人材の採用と包摂的な文化の維持に取り組む機会均等雇用主です。

【雇用形態】
正社員

【給与】
基本給＋上限なしのインセンティブ
（個人の業績に応じ、月収10,000〜15,000 USDも可能）

【勤務時間】
会社の規定に準ずる

【勤務地】
Phuket or Bali

【休日・休暇】

- 完全週休2日制

【福利厚生】

- 26週間の研修トレーニングボーナス（※勤務地による）
- 送迎バス・社員食堂完備（※勤務地による）
- 各種保険完備
- 確定拠出年金制度 / Provident Fund（※勤務地による）
- 年1回 定期健康診断（※勤務地による）
- ご家族・ご友人向けマリオットグループ特別客室割引制度
- ビザ・労働許可証（ワークパーミット）取得支援

スキル・資格

【必須要件】

- 日本語流暢・ネイティブレベル
- 高校卒業
- 3年以上の営業・カスタマーサクセス経験
- 優れたプレゼンテーション能力
- 親しみやすさ、自信、情熱を備えた人物像
- 高い傾聴力と質問力
- 目標達成意欲（ターゲットドリブンなマインド）
- 柔軟にシフト勤務が可能な方（週5日勤務）

【求める人物像】
大卒以上の学歴を有し、ビジネスレベルの日本語能力を備えた方が対象となります。
また、業務上の必要に応じて、週末・祝日の勤務にも柔軟に対応できる方を求めています。

会社説明