SPECIALIZED GROUP Understanding People

Director of Wedding Sales / ブライダル営業部長

Lead Sales for a Renewed Wedding Venue

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
1619441

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11月11日 00:00

応募必要条件

職務経験
1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

Director of Weddings | Sales Leadership ウェディングディレクター | セールスリーダーシップ

Overview

Our client is a landmark luxury hotel in Tokyo seeking a Director of Weddings to lead its wedding sales function for a newly refurbished wedding venue. This senior role offers the opportunity to own the wedding sales strategy, revenue targets, and team leadership in a prestigious setting. Benefits include career development within a globally recognized luxury hospitality environment and direct involvement in executive-level revenue planning.

主な責任:

- 自身の結婚式販売戦略と収益目標の設定
- 結婚式販売チームのリードと育成
- カップルの接客および販売相談の実施
- 販売目標達成のための結婚式契約の締結

- ケータリング、宴会、運営チームとの連携
- 上級商業リーダーシップへの結婚式販売実績の報告
- 結婚式会場のためのターゲットを絞った販売戦略の立案と実施
- パーソナライズされた顧客体験による高い成約率の推進
- 結婚式販売収益の予測と市場動向の監視
- 収益最大化のための契約条件の交渉
- 結婚式提供における高級サービス基準の遵守の確保

要件:

- 実績のある結婚式またはブライダルの営業リーダーシップ
- 収益責任と販売目標達成の実績
- 高い成約能力：ホスティング、相談対応、契約締結
- チームリーダーシップおよび育成経験
- 日本の結婚式市場およびサービス期待に関する深い理解
- ネイティブレベルの日本語能力
- 社内および経営層とのコミュニケーションのためのビジネスレベルの英語能力
- 高級ホスピタリティ営業環境での経験が望ましいが必須ではない
- 営業戦略の立案および実行能力
- CRMおよび営業管理ソフトウェアの習熟が望ましいが必須ではない
- 高いコンサルティング販売および交渉スキル
- ケータリング、宴会、運営チームとの協働経験
- 収益予測および販売報告ツールの知識が望ましいが必須ではない

会社説明