SPECIALIZED GROUP Understanding People

Director of Sales / 営業部長 | ホスピタリティ

Own sales strategy and revenue growth

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
1621992

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12日 10:18

応募必要条件

職務経験
10年以上

キャリアレベル
エグゼクティブ・経営幹部レベル

英語レベル
日常会話レベル

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 Sales セールスディレクター - Sales Leadership

Overview

Our client is seeking a Director of Sales for a hospitality management company based in Tokyo. This role offers the opportunity to lead sales strategies and drive business growth in a competitive market. The position includes benefits such as a competitive salary and potential for career advancement.

主な責任:

- 大規模なホスピタリティ営業チームをリードおよび管理する
- 東京市場向けの営業戦略を策定および実施する
- 営業目標を設定し、達成状況を監視する
- 営業予算編成および予測プロセスを管理する
- クライアントおよびパートナーとの契約交渉を行う

- SalesforceやHubSpotなどのCRMソフトウェアを活用して営業追跡を行う
- 東京のホスピタリティ市場動向を分析し、成長機会を特定する
- マーケティングと連携してリード獲得およびデジタルキャンペーンを強化する
- 営業実績および洞察を上級管理職に報告する

要件:

- ホスピタリティ営業管理において10年以上の経験
- 日本語と英語に堪能
- 売上目標を達成または上回った実績あり
- 大規模な営業チームの管理経験
- 東京のホスピタリティ市場の動向に関する豊富な知識
- SalesforceやHubSpotなどのCRMソフトウェアの専門知識
- 営業戦略の立案および実施能力
- 予算管理および売上予測の経験
- デジタルマーケティングおよびリードジェネレーション技術に精通
- 強力な交渉力および契約管理スキル

会社説明