SPECIALIZED GROUP Understanding People

F&B Sales Manager / 法人営業 | 高級ホテル・東京

Grow corporate and event partnerships

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
1623232

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16日 15:51

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

Food and Beverage Sales Manager | Revenue Growth フード＆ビバレッジセールスマネージャー

Overview

Our client is seeking a Food and Beverage Sales Manager to join an internationally renowned luxury hotel in Tokyo. This role offers the opportunity to lead sales strategies that drive F&B revenue and develop strong client relationships within a prestigious hospitality setting. Benefits include working in a prime location with a focus on delivering exceptional dining and event experiences.

主な責任:

- F&B収益を増加させるための販売戦略を策定・実施する
- 法人顧客との新規ビジネス機会を特定し確保する
- 地元企業およびイベントパートナーとの関係を管理する
- レストラン、団体食事、プライベートイベントの予約を促進する

- 料理、マーケティング、運営チームと協力する
- 販売実績を監視し、市場動向を分析する
- アップセルおよび戦略的パートナーシップを通じて収益を最大化する
- 卓越した顧客満足を確保し、ラグジュアリーサービス基準を維持する
- 法人およびイベント顧客との契約および合意を交渉する
- F&B販売を促進するためのプロモーション施策を開発する
- 販売結果を報告し、収益を上級管理職に予測する

要件:

- 飲食業界の営業またはホスピタリティ事業開発の経験 (必須)
- 日本語能力：JLPT N2またはBJT 400以上 (必須)
- 優れた営業および交渉スキル
- レストラン運営および飲食プロモーションの知識
- 法人およびイベントクライアントの関係管理経験
- 売上実績および市場動向の分析能力
- 料理、マーケティング、運営チームとの協働経験
- 高級ホスピタリティサービス基準の理解
- アップセルおよび戦略的パートナーシップ開発の経験

会社説明