SPECIALIZED GROUP Understanding People

# International Sales Executive / 海外営業 | 東京

**Drive global hospitality sales 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**
1623284

**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 18:23

## 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

**International Sales Executive | Sales インターナショナルセールスエグゼクティブ**

**Overview**

Our client is seeking an International Sales Executive for a hospitality management company based in Tokyo. This role offers the opportunity to expand international sales strategies and build global client relationships. The position is located in Tokyo and provides a chance to work within a growing hospitality environment.

**主な責任:**

- 国際的なホスピタリティクライアントとの契約交渉
- CRMソフトウェアを使用してクライアント関係を管理
- 売上データを分析し、パフォーマンスレポートを作成
- 国際市場をターゲットにした販売戦略を立案・実行
- クライアントやパートナーと日本語および英語で流暢にコミュニケーション

- グローバルなホスピタリティ分野で新しいビジネスチャンスを特定
- クライアント向けにホスピタリティソリューションをカスタマイズするために社内チームと調整
- クライアントと会うため、また業界イベントに参加するために海外出張
- 国際的なホスピタリティ市場の動向を監視し、販売アプローチを調整

**要件:**

- 日本語と英語でのコミュニケーションが流暢であること
- ホスピタリティの営業または管理で5年以上の経験
- SalesforceやHubSpotなどのCRMソフトウェアの習熟度
- 国際的なホスピタリティ市場の動向に関する知識
- 国際クライアントとの契約交渉の経験
- 売上データの分析およびレポート作成能力
- 必要に応じて海外出張が可能であること

---

## 会社説明