SPECIALIZED GROUP Understanding People

Director of Sales / ホテル営業部長

全国のホテル営業戦略を統括

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
1624170

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26日 15:45

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

Director of Sales セールスディレクター | Hotel Sales Leadership ホテル営業リーダーシップ

Overview

Our client is seeking a Sales Director to lead the sales strategy and team for an expanding international hotel group operating select-service city hotels across Japan. This role offers the unique opportunity to oversee sales for multiple hotels nationwide, build and coach a growing sales team, and manage key accounts and major negotiations. Benefits include a year-end performance bonus, commuting allowance, and direct collaboration with senior leadership in a bilingual Japanese-English environment.

主な責任:

- 日本全国のすべてのホテルにおける販売戦略を主導する
- 主要アカウントおよび大規模契約交渉を管理・拡大する
- 営業チームを構築し、指導し、目標を設定する

- クロスファンクショナルチームと協力して販売計画と予算を策定・擁護する
- 市場動向を監視し、販売および価格戦略を調整する
- 正確な顧客記録、契約書、販売パイプラインを維持する
- 国内外の展示会や顧客イベントでグループを代表する
- 新規ホテル開業を支援して販売ポートフォリオを拡大する
- 販売実績を予測し、上級経営陣に報告する
- 収益管理部門と連携して客室料金と稼働率を最適化する

要件:

- ホテルでの7年以上の営業および顧客関係経験（必須）
- 日本語と英語のバイリンガル能力（必須）
- 営業チームのリーダーシップおよびコーチング経験（必須）
- 営業目標および予算の設定と達成の実績（必須）
- ホテルのプロパティマネジメントシステム（PMS）の知識（望ましいが必須ではない）
- マーケティングまたは関連分野の学位（望ましいが必須ではない）
- 主要顧客管理および契約交渉の経験
- 市場動向および競合他社の活動分析能力
- 収益管理の原則およびツールに関する知識
- 展示会や顧客イベントでの会社代表経験
- CRMおよび営業パイプライン管理ソフトウェアの習熟度
- 複数拠点にわたる営業戦略の立案および実施能力

福利厚生:

- 業績に基づく年末賞与
- 通勤手当支給

会社説明