SPECIALIZED GROUP Understanding People

Assistant Director of Sales / 営業副部長

全国のホテル営業戦略をリード

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
1624171

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 15:50

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

Assistant Director of Sales アシスタントディレクターオブセールス | Hotel Sales Leadership - Year-end bonus, Commuting allowance

Overview

Our client is seeking an Assistant Director of Sales for an expanding international hotel group operating mid-scale, select-service city hotels across Japan. This role offers the unique opportunity to lead sales efforts nationwide, managing key accounts and a growing sales team across multiple cities. Benefits include a year-end performance bonus, commuting allowance, and the chance to work closely with senior leadership in a growing portfolio.

主な責任:

- 客室収益と市場シェアのための販売戦略を主導する
- 主要顧客、パートナーシップ、および大規模入札交渉を管理する
- 販売チームメンバーのための販売目標と行動計画を設定する

- 新しいセールスマネージャーおよびアシスタントセールスマネージャーを指導・育成する
- オペレーション、収益管理、マーケティング、商業チームと連携して販売計画を策定する
- 市場動向を監視し、収益管理とともに価格戦略を調整する
- 正確な顧客記録、契約書、および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ホテルグループを代表する
- 日本国内の複数のホテルおよび都市における販売実績を監督する
- 上級経営陣に対して販売予算と予測を策定・説明する
- 法人、旅行代理店、団体、直接販売、オンラインチャネルにわたる事業ミックスの多様化を推進する
- 新しい販売チームメンバーの採用およびオンボーディングを主導する
- 販売チームがポートフォリオ全体の目標を達成または上回るようにする

要件:

- ホテルまたはホスピタリティ業界での7年以上の営業経験
- 日本語と英語のバイリンガル能力
- 営業チームのリーダーシップおよびコーチング経験
- 営業目標および予算達成の実績
- ホテルのプロパティマネジメントシステム（PMS）の知識
- 契約交渉および主要顧客管理の経験
- マーケティング、ホスピタリティ、または関連分野の学位が望ましいが必須ではない
- 収益管理および価格戦略の経験が望ましいが必須ではない
- クライアントおよびパイプライン管理のためのCRMツールの使用経験が望ましいが必須ではない
- 展示会や顧客イベントで会社を代表する能力

福利厚生:

- ホテルおよび個人の業績に基づく年末賞与
- 通勤手当支給

会社説明