



神戸 | Revenue Manager | ホテル経験必須 | ANAクラウンプラザホテル神戸

神戸随一の眺望を誇る、ランドマークホテルでのお仕事

募集職種

採用企業名

株式会社新神戸ホールディング

求人ID

1407471

部署名

Revenue Management

業種

ホテル

会社の種類

中小企業 (従業員300名以下) - 外資系企業

雇用形態

正社員

勤務地

兵庫県, 神戸市中央区

最寄駅

西神 山手線、 新神戸駅

給与

450万円 ~ 900万円

勤務時間

1ヶ月変形労働制。実働7時間45分。休憩1時間。

休日・休暇

年間休日110日+有休休暇 (初年度10日)、リフレッシュ休暇 (4日間)

更新日

2024年12月20日 01:00

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

ネイティブ

最終学歴

高等学校卒

現在のビザ

日本での就労許可が必要です

募集要項

ホテルの価格設定、マーケット戦略、販売チャネル管理、収益管理におけるベストプラクティスの実施およびサポート。会

社のシステムやビジネスプロセス、仕様を最大限に活用し、ホテルの収益確保および収益最大化の推進を担います。

業務範囲

- IHGのレベニュー管理ツールやリソースを活用し、IHGの基準を遵守しながら、外部イベントに関するマスターカレンダー、競合他社の価格情報、販売可能客室収益（RevPAR）、商業会計の収支傾向、拒否率、会議室の割り当て、料飲部門の売上、全体および個別のロイヤルティプログラム普及率、システム貢献度、販売チャネル、セグメントごとの宿泊および非宿泊収益の傾向などの情報を更新し、共有します
- ホテルの収益構造を理解し、現地の会計勘定およびグループの観点からビジネスの評価を行い、将来の価格設定および交渉に役立てる。
- 収益に関わるすべての部門において、競合他社の価格をモニタリングし、地域市場の動向や需要創出要因について深く理解した上で、ホテルの価格戦略およびマーケットミックスに関する適切な指示を客室販売担当に行います。
- 総支配人、セールス&マーケティング担当部長、予約担当マネージャー、フロントオフィス担当マネージャー、ケータリング担当マネージャーを交え価格/販売戦略（イールド）に関するミーティングを毎週行う。
- 過去のデータや現在の予約状況を分析し、各種スペース、客室、ケータリングの需要動向を観察・判断します。予約ペース、グループ宿泊客の選別、グループ宿泊の拒否決定、または承諾しなかった案件に関する追跡調査や分析を実施する責任を負います。
- ホテル内にレベニューカルチャーを浸透させる。
- 財務部長と協力し部署の予算を作成、管理する。

スキル・資格

- 多くの場面で関係者とのコミュニケーションスキルが求められるため、顧客、従業員、第三者とホテル、ブランド、会社を代表して良好な関係を築くための確かな能力。• 効果的な宿泊料金の価格設定、イールドマネジメントの最適化、販売戦略に関する確かな知識と、市場状況に応じた最適な戦略を選択する能力。
- マイクロソフト製品に対する高度な操作スキル。
- 問題解決、論理的推論、モチベーション付け、組織管理およびトレーニングの能力。
- 優れたコミュニケーション力と文章力。
- ホテル経営学または経営管理学の学士号を有し、MBA取得者が望ましい。
- 関連業務や類似の管理業務において4年以上の経験、もしくはそれに相当する学歴と勤務経験を有すること。収益管理や価格設定業務の経験者が望ましい。

※経験によりディレクター採用の可能性もあります

会社説明

神戸随一の眺望を誇る、ランドマークホテル。

全592室のゲストルーム、23の宴会場、9店舗のレストラン・バー、ジムなども完備。
JR山陽新幹線・市営地下鉄「新神戸駅」に直結し、神戸の中心地・三宮へは地下鉄で2分。
神戸布引ハーブ園へはロープウェイで約10分、北野異人館街や竹中大道具館などへは徒歩圏内とアクセスも良く、ビジネスや観光の拠点としてはもちろん、長期滞在にも最適なホテルです。