



MUWA NISEKO セールス マネージャー

2023年12月にニセコひらふにグランドオープン

募集職種

採用企業名

合同会社H-SUMMIT

求人ID

1456159

業種

ホテル

会社の種類

外資系企業

雇用形態

正社員

勤務地

北海道, 虻田郡倶知安町

給与

400万円 ~ 450万円

勤務時間

実働 08時間 00分 ●シフト勤務制（実働8時間／変形労働時間制）

休日・休暇

週休2日制（休日はシフト制） 年間に有給休暇10日～20日（下限日数は、入社半年経過後の付与日数となります）、祝日

更新日

2024年08月07日 03:00

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

日常会話レベル

日本語レベル

ビジネス会話レベル

最終学歴

専門学校卒

現在のビザ

日本での就労許可が必要です

募集要項

職務内容

セールスマネージャーは、積極的なダイレクトセールス、マーケティング、テレマーケティング、ダイレクトメール、アポイントメントコール、ホテルのツアーなどを通してビジネスを開発し、育成する責任があります。また、測定可能な売上増を促進するために、ホテルの戦略的アクションプランを策定します。

営業チームのパフォーマンスを最適化するためのツールや営業トレーニングを推奨します。さらに、各ホテルチームと協力してスキル開発分野を特定し、営業およびマーケティングリソースを適切に配置します。

業務内容

- 電話による見込み客開拓、外回り営業、現地視察、書面でのコミュニケーションを通じて、新規および既存の顧客を勧誘し、収益目標を達成します。
- 潜在的な顧客に対して、口頭や書面でホテルを売り込み、収益を最大化します。
- 勧誘からクロージングまでのすべてを担当し、案件の詳細を処理する。文章化します。様々な部署が案件に参加するよう調整します。
- 見込み客に対して、説得力のある口頭での営業プレゼンテーションを作成し実施します。す
- その案件からの潜在的なビジネスが適切と判断した場合、顧客のための情報を準備し、顧客と会い、接待します。
- 口頭および文書でコミュニケーションをとり、ホテルの全部門に明確な指示を与え、顧客に対する質の高いサービスを保証します。
- 顧客への対応、内部予約報告書、ファイルメンテナンスの準備をします。
- 必要に応じて、日々のビジネス検討会議、研修、その他の営業関連会議に参加します。
- 展示会、地域イベント、業界団体でホテルの代表を務めます。
- 市場動向、競合他社、ホテルの主要顧客に関する知識があります。
- MUWA NISEKO/ブランドの方針、手順、基準に従って行動し、実行し、慎重に行動する責任を負います。

雇用形態：正社員（最初の一年は契約社員で、その後正社員登用）

スキル・資格

必須要件

- 高等学校または同等の学歴が必要です。
- ホスピタリティ分野での経験が必須であります。特に国内外での旅行代理店へのセールス経験があることが必須です。
- 同規模、同品質のホテルでの経験があることが必要です。
- 日本語と英語での口頭および筆記による優れたコミュニケーション能力を必要とします。
- マイクロソフト・ワード、エクセル、パワーポイントの使用を含むコンピューター・スキルを有します。
- 積極的に「参加」し、同僚の職務を助け、チームプレーヤーであることです。
- 優先順位を決め、計画し、組織化し、委任することができます。
- 時間的制約や納期の中で効果的に仕事をすることができます。
- 出勤規則を遵守し、出勤します。
- 上司、同僚、一般の人々、ゲスト、業者と効果的にコミュニケーションする能力があります。

歓迎要件

- 学士号をお持ちの方は優遇します。
- 3年以上の営業経験があることが望ましいです。

雇用形態：正社員（最初の一年は契約社員で、その後正社員登用）

会社説明