CareerCross by JAC Recruitment

HOTEL INDIGO AN IHG HOTEL

# Sales Manager ◆渋谷駅前 多国籍メンバーが活躍するグローバルな職場環境

**イギリスに本部を置き、世界100か国以上に展開するIHGグループ**

## 募集職種

**採用企業名**
ホテルインディゴ東京渋谷（道玄坂ホテルマネジメント株式会社）

**求人ID**
1502463

**部署名**
Sales and Marketing

**業種**
ホテル

**会社の種類**
中小企業 (従業員300名以下)

**外国人の割合**
外国人 半数

**雇用形態**
正社員

**勤務地**
東京都 23区, 渋谷区

**最寄駅**
山手線、　渋谷駅

**給与**
550万円 ~ 経験考慮の上、応相談

**休日・休暇**
年間120日（週休２日制）

**更新日**
2025年04月25日 11:00

## 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 (英語使用比率: 50%程度)

**日本語レベル**
ビジネス会話レベル

**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

**役割と責任**

**職務内容**

- ホテルの売上目標を達成するための日々の営業活動
- 個人の売上目標を達成し、収益性を最大化する
- 稼働率の増加、平均レートの上昇、ボリュームの増加、イベントの売上増を実現する販売計画の実施をサポートする
- 月次報告書をレビューし、自身の業績を監視する
- 主要顧客および社外関係者との関係構築と維持

個性や色が交差する渋谷らしく、様々なバックボーンを持つ方や多国籍な人材が活躍できる場所です。
ホテルレストラン出身者だけでなく、ホテルでの就業経験が無いスタッフもたくさん在籍しています。
働くスタッフ全員が自分らしく働くことができる、そんな環境を目指しています。

様々な人々やクリエイティブが交差するカルチャーの発信地として、日々変化を続けながらユニークで忘れらない体験をゲストへ提供するお手伝いをしていただきます。
日本にいながらも外国にいるような新鮮さを感じる環境で、臨機応変さが求められることもありますが、今までにない価値観を見出したり、新しいトレンドを創っていくような仕事を経験できます。

**IHGについて**

私たちの使命は、すべての人を歓迎し、違いを認め合い、同僚が全人格を発揮できるようなインクルーシブなチームを作ることです。IHGホテルズ＆リゾーツは、人種、肌の色、宗教、性別、性的指向、性自認、国籍、退役軍人の地位、障害の有無にかかわらず、応募者と従業員に平等な雇用機会を提供します。

当社は、信頼、サポート、受容の文化を推進しています。異なる背景、経験、視点を常に歓迎します。
チームメンバー一人ひとりが帰属意識を持ち、成長し、協力的な環境の中で変化をもたらすために必要な場を提供します。
IHGのウェルビーイング・フレームワーク「myWellbeing」を通じて、社員の健康、ライフスタイル、職場におけるウェルビーイングのサポートに取り組んでいます。

**雇用形態：**正社員
期間の定めなし

**給与**
年収550万円以上　※規定に則り経験により決定
インセンティブボーナス（年1回）
試用期間あり
交通費全額支給

**待遇、福利厚生・手当、研修制度、労働条件の明示**
・社会保険（健保・厚年・雇用）完備
・交通費全額支給
・食事手当：　10,500円/月（500円/日）
・私傷病休暇（Sick Leave）あり
・制服・靴、ロッカー貸与
・シャワー室
・社員食堂（休憩室）
・定期健康診断
・IHGグループ宿泊施設の社員割引

Bringing the Hotel Indigo brand to the iconic location of Shibuya is exactly what our curious well-travelled explorers have been waiting for. Right around the corner from the famous Shibuya crossing and nestled deep in the heart of the major fashion, retail and nightlife of Tokyo we look forward to connecting our guests with our deep, rich neighbourhood story.

We’re always looking for new ways to raise the bar. So we’re searching for a Sales Manager with a track record of driving sales and smashing targets to help us fill our rooms, and drive food and beverage revenue.

Every day is different, but you’ll mostly be:

- Executing daily sales activities to meet hotel revenue targets
- Hitting all personal sales goals to help us maximise profitability
- Support implementation of sales plans that drive measurable incremental occupancy, increase average rates, increase volume, food and beverage and banquet sales
- Reviewing monthly reports to monitor own performance
- Developing and maintaining relationships with key clients and outside contacts

## スキル・資格

**応募資格**

- ホテル業界での営業経験が5年程度以上ある方
- 地元企業やビジネストレンドに関する豊富な知識をお持ちの方
- ビジネスレベルの日本語および英語力

**Qualifications**

- Five or more years of experience in hotel sales.
- Strong knowledge of local businesses and business trends required
- Must speak Japanese and English at business level

**Ideal candidate**

- Have respect for team members.
- A person who is attracted to the Shibuya area.

---

会社説明