

Sales Executive for Long Stay セールス エグゼクティブ(長期滞在物件営業担当) You Are Invited To Join Our International Team!

サービスアパートメントの世界的リーディングカンパニーであるオークウッドでは、チームワークを大切に楽しみながら働ける人材を求めています。

サービスアパートメント物件を中心とした、長期滞在セールス担当を募集します。

オークウッドのサービスアパートメントは、コーポレート契約に基づき、海外の団体や海外の企業の外国人ゲストを中心に幅広く利用されています。

また、オークウッドで働く社員は、業務習得の一環として、インターナショナルなトレーニングプログラムを定期的受講でき、スキルアップの機会も充実しています。

<サービスアパートメントとは…>

生活に必要な設備や家具、家電がすべて揃えられた、1か月以上から宿泊が可能な中長期滞在型の高級賃貸住宅です。ラウンジや会議室、ジムの設備の利用、フロントのコンシェルジュサービス、定期的なハウスキーピングの享受など、一流ホテルと同格のサービスを提供しています。

応募資格

- ・アクション オリエンテッドのマインドをお持ちのかた
- ・ホテルまたは周辺業界での法人営業の経験者
- ・要英語力
- ・勤務地:六本木または青山

休日・休暇

- ・年次有給休暇(初年度10日付与)
- ・夏季/冬季休暇
- ・慶弔休暇
- ・傷病休暇
- ・年間所定休日:119日(2021年度)

給与

- ・当社規定による(能力/経験により決定します)

福利厚生

- ・各種社会保険加入
- ・ユニフォーム貸与(シフトスタッフのみ)
- ・ベネフィットワンサービス加入(試用期間終了後)
- ・確定拠出年金企業型(401K)加入

所定労働時間

- ・7時間/日(休憩時間60分を除く)
- ・フレックスタイム制適用(コアタイム11:00-15:00)

*応募の際は、日本語/英語両方のレジюмеをお送りください。

【連絡先】E-mail ; hr.japan@oakwood.com 担当; 鶴崎/綱木