



【大阪】 Sales Director 【世界最大/国内最大のフレキシブルオフィスプロバイダー | 三菱地所グループ】

◀継続成長企業> 注目業界のリーディングカンパニー！

Job Information

Hiring Company

Regus Japan Holdings K.K. (三菱地所グループ)

Job ID

1289999

Industry

Real Estate Brokerage, Management

Company Type

Large Company (more than 300 employees) - International Company

Non-Japanese Ratio

Majority Japanese

Job Type

Permanent Full-time

Location

Osaka Prefecture

Salary

8 million yen ~ 12 million yen

Salary Bonuses

Bonuses paid on top of indicated salary.

Refreshed

April 24th, 2024 07:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 10 years

Career Level

Executive

Minimum English Level

Business Level (Amount Used: English Only)

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

Job Purpose

- Part of the country leadership team, driving sales performance for this dynamic and fast growth company.
- Maximize revenues by increasing conversion of sales leads and drive sales growth across multiple brands.
- Oversee the development and execution of the country sales plan.

- Understand customer needs so we advise which solutions and products are appropriate.
- Spend time with existing customers to improve customer satisfaction and look for opportunities to sell additional products and services.
- Work closely with Marketing to identify new channel opportunities and grow existing ones through targeted campaigns.
- Understand the local market to ensure pricing is competitive.
- Be a strong brand ambassador, network with the local business community to gain market intelligence and generate sales leads.
- Drive performance of the local sales team.
- Work closely with Group teams to ensure sales tools are up to date and relevant to the local market.

Required Skills

Required Skills, Experience & Qualifications

- Fluent in Japanese and English language.
- Senior B2B solution/service sales and business development background.
- Tangible track record of driving the top line sales growth, improving results month by month.
- Pro-active approach to networking within business communities to generate new leads.
- Works with customers to understand their needs and finds solutions to their problems.
- Proven ability to develop, manage, track, and close sales and pipeline opportunities.
- Flexible and broadminded with a "can-do" attitude, possessing a disciplined approach to business development.
- Motivated, self-reliant, ambitious, and looking to join a team with significant growth aspirations.
- Ability to motivate and drive sales teams, whilst ensuring they have the right resources, and are trained properly.
- Monitor and measure performance through accurate and timely reports.
- Professional and clear communication skills coupled with the ability to network at a high level and build strong business relationships.

Company Description

リージャスグループは、世界各国のお客様に対し、ビジネスの規模や内容に合わせたオフィスソリューションを提供しています。

ご利用いただけるビジネス拠点は、現在、世界120カ国、1,100都市、3,300拠点に及び、世界最大のネットワークを構築。その大多数が各国主要都市のビジネス中心地、もしくは空港などへのアクセスに便利な場所に立地しています。

これら選りすぐりのビジネス拠点に、新しい時代のワークスタイルに適応する多彩なオフィスプランをご用意し、併せて会議室、バーチャルオフィス、各種業務サポートサービスなどをワンストップで提供いたします。

世界のリージャス・グループは1989年にベルギーのブリュッセルで創設され、スイスに本社を置き、ロンドン証券取引所に上場しております。そのネットワークは世界120カ国以上1,100都市を超える地域、3,300拠点に及び、会員数は800万人に上ります。

日本においては、日本リージャス株式会社が1998年、新宿パークタワーに最初の拠点を開設し事業を開始しました。

高品質な「リージャス」ブランドのビジネスセンターとコンパクトな「オープンオフィス」ブランドのビジネスセンターを積極的に日本全国で展開しています。

さらに2016年には、プロフェッショナルな人材や成長企業が新しい発想を生み出すためのビジネススペース「SPACES」も立ち上げ、より多くの皆様に快適なビジネス環境を提供しています。（日本全国にあるセンターの運営は、グループ会社であるIWGサービスジャパン株式会社が管理運営を受託しています。）

現在、全国44都市、170拠点（※2020年4月現在）にてそれぞれのブランドのレンタルオフィスを多くのお客様の仕事の拠点としてご活用いただいております。日本リージャスホールディングス株式会社は2019年より株式会社ティーケーピーの100%子会社となりました。