



【青森】コミュニティーセールスマネージャー/営業【世界最大/国内最大のレンタルオフィスプロバイダー】三菱地所グループ

3か月ごとのコミッション！平均時間外1.5時間！英語力を伸ばせる！

Job Information

Hiring Company

Regus Japan Holdings K.K. (三菱地所グループ)

Job ID

1340101

Industry

Other (Hospitality)

Company Type

Large Company (more than 300 employees) - International Company

Non-Japanese Ratio

Majority Japanese

Job Type

Permanent Full-time

Location

Aomori Prefecture, Aomori-shi

Train Description

Tohoku Shinkansen Station

Salary

4.5 million yen ~ 6 million yen

Salary Bonuses

Bonuses included in indicated salary.

Salary Commission

Commission paid on top of indicated salary.

Work Hours

9 : 00~18 : 00 (実働8時間) ※残業は月14時間以下

Holidays

土日祝日

Refreshed

November 27th, 2023 05:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Daily Conversation (Amount Used: English usage about 10%)

Minimum Japanese Level

Fluent

Minimum Education Level

High-School or Below

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

2035年までに、全国1000拠点へ！

日本のフレキシブルオフィス市場の需要は年々増加しています。

ご自身の成果に対し、年4回のコミッション
キャリアアップしたい方に、キャリアパスが用意されています。
インターナショナルな会社で、多国籍、男女ともに活躍！
産育休取得・復帰実績多数！

業務内容

営業
内覧ツアーの実施と新規契約のための交渉
新規顧客獲得営業
既存顧客の契約更新をするための交渉
顧客の支払い状況のチェック・収益管理
ファシリティの管理
担当するファシリティのサービスの品質維持・向上
レセプションスタッフ（コミュニティ・アソシエイト）のサポート
顧客の支払いチェックと収益の管理
営業：ファシリティの管理＝8：2

<歓迎>

・新規開拓

Required Skills

必須スキル・経験

営業または店舗での店長・副店長のご経験
MS Officeの使用経験

尚可スキル

日本語と英語のバイリンガル

求める人物像

顧客対応等における優れたコミュニケーション力、ホスピタリティ
親しみやすく、顧客との強い関係を築くことができる
皆の規範となる行動ができる。
前向きで熱意があり、急速に変化する状況に適應できる
問題意識を持ち、それらを解決する方法を見つけることに喜びを感じる

■雇用形態：正社員 ※6ヶ月の試用期間があります。
この間の給与や福利厚生等の条件に変更はありません。

■給与：現状年収やスキルを配慮しご判断させていただきます

■勤務地：タイトル参照

※転勤はありません。逆に希望があれば、組織状況を踏まえて異動の相談もOKです。

<積極採用エリア> お問い合わせください。全国172拠点で積極採用中です。

★U・Iターン歓迎！「転職を機に新しい生活をはじめたい・好きな街で暮らしたい」という方、お待ちしております。希望エリアを教えてください。また、上記を含め全国44都市に拠点を展開中。

■交通：拠点により異なります。

詳しい住所については、こちらからご覧ください⇒<https://www.regus-office.jp/base/>

■休日休暇：《年間休日120日》

- ・完全週休2日制（土・日）祝日
- ・年末年始休暇 パースデー休暇
- ・有給休暇 産休・育休・特別休暇・看護休暇

■福利厚生

- ・待遇 給与改定年1回（4月）
- ・コミッション（賞与）年4回（目標の達成度合いに応じ、数万円～数十万円を支給）
- ・交通費全額支給 社会保険完備（雇用・労災・健康・厚生年金）

- ・ 時間外手当（超過分）

■モデル年収例：※コミッション（賞与）により前後いたします

- ・ 28歳 営業職 / 年俸450万円（ベース）+年4回コミッション
- ・ 30歳 営業職 / 年俸550万円（ベース）+年4回コミッション

頑張り次第で年収1,000万円以上も。

※前職の年収を考慮いたします。※1/12を基本給として月々支給。

※上記には月5.5時間分相当の固定残業手当を含みます。残業時間超過分は別途超過残業手当を支給いたします。

■教育体制

▼まずは基礎研修で、事業を知ることから。入社後は本社にて、1週間程度の基礎研修を実施。当社が展開する各ブランドの特徴や事業概要等、提案に必要な基礎知識を学びましょう。また、社内で利用するシステムは海外製。使い方や機能が国内のシステムとは異なる場合もあるので、使いながら覚えていきます。

▼1ヶ月程度で、営業としてデビュー。基礎研修の後は、配属先の拠点へ。現場の先輩が、お客様とのコミュニケーションのとり方や業務の流れ、オフィス内覧のアテンド等をレクチャーします。1ヶ月程度で目標を持ちデビューしますが、先輩がいつでも相談に乗ります。目標達成に向け、積極的に挑戦してください。

Company Description

日本リージャスは、120カ国以上、1100都市を超える地域、3400拠点以上のネットワークを持つ世界最大のワークスペースプロバイダーであるIWG plc（本社：スイス、CEO：Mark Dixon）のビジネスモデルを日本に持ち込み、新しいワークスタイルを日本全国に普及させた、フレキシブルオフィス事業のリーディングカンパニーです。

IWG Pls（旧リージャス・グループ）は、1989年にベルギー・ブリュッセルにて、ビジネストラベラー向けのオフィススペース企業として創設され、現在はイギリスを拠点に置き、ロンドン証券取引所に上場しています。

日本においては、日本リージャスホールディングス株式会社が、1998年9月に新宿パークタワーにて最初のレンタルオフィスを開設。以来、あらゆるオフィスニーズに対応するため、「リージャス」をはじめ、コンパクトな「オープンオフィス」など、日本全国でマルチブランド展開をしています。2016年には、新たなコミュニティを生み出すビジネススペース「SPACES」を立ち上げ、現在では全国で8拠点を展開中。2022年には、ハイエンドブランド「Signature」を六本木ヒルズにオープンしました。

2023年2月1日より三菱地所グループの一員となり、同グループが展開する国内事業既存拠点と、IWG Plsのワールドワイドな競争力、そして、国内47都市、173拠点を誇る日本リージャスのネットワークを融合し、レンタルオフィス・コワーキングスペースを多くのお客様にご活用いただいております。

リージャスホームページ： <https://www.regus-office.jp/>