CareerCross by JAC Recruitment

【大阪】エリア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！ワークライフバランスの充実！

Job Information

Hiring Company
Regus Japan K.K. (三菱地所グループ)

Job ID
1433706

Industry
Other (Real Estate, Construction)

Company Type
Large Company (more than 300 employees) - International Company

Non-Japanese Ratio
Majority Japanese

Job Type
Permanent Full-time

Location
Osaka Prefecture, Osaka-shi Kita-ku

Train Description
Osaka Loop Line, Osaka Station

Salary
6 million yen ~ 8 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
June 18th, 2025 04:00

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

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

日本リージャスは、120カ国以上、1100都市を超える地域、4000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ー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/

リージャスの歴史：https://youtu.be/CfJa2TpXyLY

主要な責務

・EnterpriseAccounts で合意された販売目標を達成するために、収益性の高い新しい収益元を生み出す。
・顧客と良好な関係を構築・維持し、広範囲にわたる顧客ニーズを包括的に理解する。
・適格な販売機会のパイプラインを開発、拡張、維持、および報告する。
・エージェント、企業の不動産スペシャリスト、経営コンサルタント等外部機関と協力して、セールスの機会を創出する。
・関連するイベントに出席・講演し、ワークショップを開催する。この機会を利用してRegusの認知度を高める。
・関連する地域の社員と協力して、一定の品質を確保し、顧客拡大のための明確な計画を策定する。
・顧客からのフィードバックを共有して、顧客サービスの継続的な改善とソリューションの強化をサポートする。
・必要に応じて、その他の戦略的ビジネス開発活動をサポートする。

Japan Regus brings the business model of IWG plc (Headquarters: Switzerland, CEO: Mark Dixon), the world's largest workspace provider with a network of more than 3,400 locations in more than 120 countries, over 1,100 cities, to Japan. A leading company in the flexible office business that has spread work styles throughout Japan. Founded in Brussels, Belgium in 1989 as an office space company for business travelers, IWG Pls (formerly Regus Group) is now based in the UK and listed on the London Stock Exchange. In Japan, Japan Regus Holdings Co., Ltd. opened its first rental office in Shinjuku Park Tower in September 1998. Since then, in order to meet all office needs, we have developed multiple brands throughout Japan, including "Regus" and compact "Open Office". In 2016, he launched SPACES, a business space that creates new communities, and currently has eight locations nationwide. In 2022, the high-end brand “Signature” will open in Roppongi Hills. From February 1, 2023, we will become a member of the Mitsubishi Estate Group, and will combine the existing domestic business bases of the group, the worldwide competitiveness of IWG Pls, and the network of Regus Japan, which boasts 173 bases in 47 cities in Japan. Many customers are using rental offices and coworking spaces through integration.

Regus homepage: https://www.regus-office.jp/

History of Regus: https://youtu.be/CfJa2TpXyLY

Key Responsibilities

- Generate profitable new revenue to achieve agreed sales targets on g **enerated** Enterprise Accounts.
- Develop and maintain top-level relationships with designated accounts to establish a clear and comprehensive understanding of customer needs across the complete spectrum of Regus solutions.
- Develop, expand, maintain and report on a pipeline of qualified sales opportunities.
- Work with assigned third party corporate advisors (agents, corporate real estate specialists, management consultants etc.) to create Regus sales opportunities with their clients.
- Be an ambassador for Regus by attending and speaking at relevant events, hosting workshops and leveraging opportunities to build greater awareness of REGUS within the corporate occupier sector.
- Partner with Operations and Sales colleagues across relevant geographies to ensure consistent customer experience and to develop clear plans for target customer solution development.
- Share relevant feedback from Enterprise customers to support the continuous improvement of customer service and solution enhancement.
- Support other strategic business development activities as require.

Required Skills

必要なスキル、経験

・５年以上のB2B ソリューション / サービスの販売およびビジネス開発のバックグラウンド。
・大阪又は関西エリアでの営業経験

・顧客と協力して、適切なプランと契約を計画する能力。
・顧客の意思決定とビジネス事例の開発プロセスに関する知識と理解。

望ましいスキル・経験

• 企業の不動産ビジネス開発または不動産コンサルティングの経験。
• グローバル環境およびマトリックス組織構造内での業務経験。
• 大規模な取引における開発、管理、追跡、成約する能力。
• 大企業への販売実績。
• 取締役会レベルでの関係と影響力を構築する能力。

求める人物像

• 戦略的思考をもって、成果を導き出す姿勢がある。
・「やればできる」という姿勢を持ち、柔軟で寛容である。
・ビジネス開発に対してルールを守ったアプローチができる。
・やる気があり、自立心があり、野心的である。
・大きな成長の野心を持ってチームに加わる。

Required Skills, Experience & Qualifications

- Senior B2B solution / service sales and business development background.
- Ability to work with customers to map out appropriate product sets and contract structures.
- Knowledge and understanding of company decision making and business case development processes.
- Experience in corporate real estate business development or real estate consulting is highly desirable.
- Experience of working within a global environment and matrix organisational structure.
- Proven ability to develop, manage, track, and close large deals. Track record of regularly exceeding targets.
- Proven track record in selling to large companies.
- Excellent communicator and ability to develop relationships and influence at a board level.
- Strategic thinker, with a commercial results-driven bias.
- Flexible and broadminded with a “can-do” attitude, possessing a disciplined approach to business development.
- Availability to travel domestically at short notice.
- Motivated, self- reliant, ambitious, and looking to join a team with significant growth aspirations.

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ー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/