



【海外研修あり】世界で活躍！営業パーソン募集【海外不動産営業】※営業経験者・第二新卒歓迎/年間休日125日

『グローバル』×『IT』×『不動産』のスタートアップ企業で活躍！

## Job Information

### Hiring Company

BEYOND BORDERS CO.,LTD.

### Job ID

1442051

### Industry

Real Estate Brokerage, Management

### Company Type

Small/Medium Company (300 employees or less)

### Non-Japanese Ratio

Majority Japanese

### Job Type

Permanent Full-time

### Location

Tokyo - 23 Wards, Minato-ku

### Salary

4 million yen ~ 5 million yen

### Work Hours

10:00 - 19:00 休憩時間：60分 ※労働時間8時間（20:30完全退社）

### Refreshed

December 1st, 2023 03:00

## General Requirements

### Minimum Experience Level

Over 1 year

### Career Level

Entry Level

### Minimum English Level

Daily Conversation

### Minimum Japanese Level

Native

### Minimum Education Level

High-School or Below

### Visa Status

Permission to work in Japan required

## Job Description

事業拡大のための増員です！

### ■【業務概要】

海外不動産の販売

#### ■【販売する商材】

- ・商品：海外不動産(フィリピン・マレーシア・カンボジア等の東南アジアが中心)
- ・商品価格帯：1物件1000万~3000万円が中心。
- ・商品補足：投資用として購入する方が多く、居住用としても販売しています。  
大手海外デベロッパーの正規代理販売会社として、リッツカールトンやシェラトン等のホテルレジデンスまで取り扱っております。現在の取引国は12カ国ほど。今後東南アジアだけでなくアメリカ等もエリアを拡大予定です。

#### ■【お客様】

- ・日本全国内の日本人
- ・お客様層：年収3000万以上の経営者・事業主・富裕層の方々

#### ■【お仕事の流れ】

- ・完全反響型  
集客はマーケティングチームが広告運用やセミナー・メルマガにて集客  
多い月で新規問い合わせが1000件ほどございます。  
↓
- ・問い合わせ・過去問い合わせリードリストにアプローチし商談を調整  
↓
- ・商談（オンライン7割：オフライン3割）  
↓
- ・メールや社用LINE・お電話にて定期フォロー  
↓
- ・現地物件視察のアレンジ（必要な方のみ）  
↓
- ・ご契約手続きの手配

#### ■【売上目標】

- ・ノルマはありませんがチーム・個人で目標が設定されています。
- ・月2件ほど成約があれば達成
- ・目標金額以上の売上月の場合は達成インセンティブ+余剰額×1%  
※実績：営業6名 2023年度下半期 6ヶ月連続達成1名 | 4ヶ月達成1名 | 3ヶ月達成2名
- ・年間150万円程度のインセンティブも目指せます。

#### ■【どのようにしたら受注できるのか】

お客様層はファミリー層<経営者の方が多く、お忙しい方が多いため  
法人営業のように商談時間の限られたお時間で、どれだけお客様のニーズや聞きたい情報を提供できるか、  
お客様に信頼して頂けるかが鍵になります。

そのため

- ・第一印象の徹底
- ・海外や日本の物件情報や、不動産市場の知識インプット
- ・商談前のお客様情報リサーチ  
を行っています。

#### ■【未経験の方が1人前になっていく過程モデル】

取扱物件や不動産基礎知識のインプット（入社1週間程度）  
アポイント獲得レクチャー

↓

アポイント獲得のためのアプローチ開始

↓

商談ロープレ

先輩社員の商談に同席

先輩社員に同席してもらい商談開始（入社後1ヶ月~2ヶ月）

↓

基本的な知識や話術を身につけ、

先輩社員に商談同席してもらい成約ができるようになる（入社後2ヶ月~5ヶ月）

↓

イレギュラーな質問にも対応できるようになり、

1人で商談から成約ができるようになる（入社後3ヶ月~6ヶ月）

↓

目標を逆算しながら売上を達成できるようになる（入社後4ヶ月~7ヶ月）

自社にないサービスや商品も、社内で相談したり協力しながらお客様のニーズに最適なサービスを提供できるようになる。

上記の過程を経て、「お客様の期待を超えられる営業」を目指して頂きます。

#### ■【やりがい】

- ・お客様層が経営者・商材単価も効果なため、自身の視座も上がり、ワンランク上の営業スキルが身につきます。
- ・物件の内覧を希望されるお客様への同行など、短期での海外出張のチャンスもあります。  
(基本的には海外支社のメンバーが対応するための本国内のみでの活躍もちろん可能です。)

#### ■【入社後の教育体制・環境】

- ・メンター、上長が1名つき育成していきます。
- ・オンボーディング：不動産業界知識・物件知識等インプット+ロープレ練習
- ・デイリーMTG：1~2ヶ月マンツウで実施します
- ・一人立ち目安：3ヶ月-6ヶ月

社歴、役職、年齢に関係なく、社員みんなが和気あいあいと働ける職場です。

不動産業界未経験者がほとんどで、ホテルフロントや食品法人営業等様々な業界から飛び込み、現在活躍しています。

平均年齢は26歳と若くエネルギーな雰囲気です。

男性：女性比率：6：4

#### ■【あらかじめ持っていてほしい要素】

##### マインド面

- ・誠実さ（お客様にも、社内にも、自分にも嘘をつかない。）
- ・ポジティブ志向（他責<自責。失敗してもバネにできる。）
- ・意欲と行動が伴う（目指す理想像に向けて行動できる・挑戦できる。）
- ・協調性（自分の意見を持ち、伝える力がある。みんなの成功を素直に喜べる。）

##### スキル面

- ・第一印象の印象管理（接するお客様層がビジネスのプロが多いため、妥協のない印象管理を目指します。）
- ・コミュニケーション力（聞く力・質問に対して論理的かつ端的に伝える力）

#### ■【入社して高められる要素】

- ・ワンランク上のプレゼンテーション力
- ・課題発見力
- ・情報収集力
- ・ひらめき・アイデア力

## Required Skills

### 応募条件

- ★業界は問いません。
- ★第二新卒歓迎
- ・営業経験1年以上  
（法人・個人・接客・販売業含む対人の営業経験がある方）

### 歓迎要件

【こんな方に向いています】

- ・海外に関わるチャンスのある仕事をしたい方※海外出張も可能です！
- ・学生時代や現役でチームスポーツを行っており、全国大会等ある程度の実績がある方
- ・お客様や社内メンバーに対して明るく気持ちの良いコミュニケーションをとっている方
- ・ベンチャーで圧倒的な成長をしたい方
- ・大きな市場のビジネスに携わりたい方
- ・不動産TECHなど新しいことに挑戦できる仕事に興味がある
- ・20代中心の若いチームに馴染める方
- ・自発的にPDCAサイクルを回している方

【以下のご経験や資格をお持ちの方は優遇します】

- ・宅地建物取引士免許保有者
- ・英語でのスピーキングができる方

【入社事例】

- ・ブライダル業界/ウェディングプランナー出身者（25歳）
- ・広告業界/大手広告営業出身者（24歳）
- ・不動産業界/注文住宅営業出身者（24歳）

### 雇用形態

正社員

### 試用期間

有(3ヶ月)※試用期間中の待遇は変わりません。

### 年収

400万円～500万円

### 給与詳細

年俸制：400万円～500万円＋インセンティブあり

※年俸÷14ヶ月（12ヶ月＋賞与2ヶ月分）

基本給：211,330～264,218※各種手当除く

固定残業代：74,385～92,925

※ご経験に応じて上記外変動あり。

※入社後年に2回の人事考課にて昇格・昇給の機会あり

<想定>

24歳（経験1年）年収450万円＋インセンティブ

27歳（経験3年）年収550万円＋インセンティブ

### 賞与

あり

年2回：賞与2ヶ月分（7月・1月）

### 勤務地

<本社>東京都港区虎ノ門3-4-8

転勤の可能性なし

### 休日

週休2日制 年間休日125日

平日2日、平日1日＋土日1日、土日などシフトのご相談も可能！

※シフト制

※先に入社が決まった方の勤務日によってご希望に添えない場合もございます。

※第一希望としては平日も勤務可能な方のため、対象者は選考優遇いたします。

有給休暇 産休育児休暇 慶弔休暇

※夏休み、年末年始休暇はそれぞれ連休7日以上取得可

#### 諸手当

残業手当

宅地建物取引士免許保持者：月15,000円

#### 福利厚生

【資格手当】宅地建物取引士免許保持者：月15,000円

【レベルアップ手当】各種試験受験料会社負担（宅地建物取引士免許受験料、TOEIC受験料等）

【ビジネス図書買い放題制度】ビジネス書籍代会社負担

【クロスボーダーワーク】国内外、好きな場所で働けるワーケーション制度

【クロスボーダーバケーション】国内外（自社商圏）での旅費の一部を補助する制度

【不動産購入／賃貸時】仲介手数料割引

【社内英会話クラス】勤務時間内外でレベル別個人英会話クラスが受講できる制度

#### 選考フロー

基本：書類選考→1次面接（事業部リーダー/マネジャー）→内定

※ポテンシャルの場合は、2次面接が入る可能性もございます。

#### ■面接について

※基本的には2次面接が最終面接です。書類選考からオファーまで最短2~3日

※実施方法：オンライン、所要時間：30-45分の想定

#### ◇会社の魅力

- ・限られた業務時間内で効率を高め、自身のパフォーマンスを発揮していただける環境です→20:30完全退社としています
- ・明るくオープンな雰囲気、ボトムアップで意見やアイデアを積極的に出すことができます
- ・社長が40代、事業部責任者が20~30代と若く、柔軟で誠実なメンバーがそろっています
- ・現在マーケティングチームは、20~30代のメンバーとインターン生が所属しており、営業職から、未経験でマーケティング職への転身をして活躍しているメンバーもいます。
- ・国内外、好きな場所で働けるワーケーション制度があります
- ・海外好き（留学・就業経験、帰国子女等、70%のメンバーが英語が話せます）、外国籍のメンバーがいるグローバルな環境があります
- ・1on1（全員、隔週で上長と30分間実施）のフォローアップ体制があります

## Company Description

“幸せでつながる未来”を不動産の領域で、世界中で。

Working towards a prosperous future, in real estate and across the world.

不動産が見せてくれる夢、未来、可能性。その想いは、私たちの見えないところで伝播し、世界中の人々に繋がっています。

私たちは、その想いの連鎖が永遠につながる未来を、世界中で作りたい。

ワクワクする未来を、不動産の領域で叶えたい。

世界中が幸せで繋がる未来を、不動産の領域で、世界中で。

私たちは、世界の巨大な不動産市場において新しい時代にあるべき価値を創造&提供し、世界中の人々が安心・快適・信頼し続けられる不動産サービスを生み出します。