



【営業職】セールス / アートアドバイザー

Job Information

Recruiter

United World Inc

Job ID

1518770

Industry

Other (IT, Internet, Gaming)

Company Type

Small/Medium Company (300 employees or less)

Non-Japanese Ratio

Majority Japanese

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

4 million yen ~ 8 million yen

Refreshed

May 16th, 2026 01:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level

Minimum Japanese Level

Business Level

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

【募集背景】

現在、世界のアート資産は1兆7,000億米ドルの規模を持ち、さらにアートは資産クラスとして魅力的であるということが証明されています。また、特にゼロ年代以降においては、世界規模での現代アートマーケットの顕著な盛り上がりが見られます。その活況の一方で、様々な障壁により、実際の流通総額は全体の3~4%にとどまると言われています。

当社はこの1兆7,000億米ドルのアートマーケットにおいて、国境を超えたアート投資・コレクション領域のハードルを下げること、アート業界に新たな流動性を生み出し、Missionに掲げる「アーティストの世界進出やキャリア形成」を実現します。

現在約20名規模のメンバーが在籍しており、Business / Product / Corporate / Operation のチームで構成され、今後の事業拡大の為、採用の加速・組織の拡大をしていくフェーズにあります。

【お仕事の内容】

- ・個人アートコレクターへの営業活動
- ・法人(アートギャラリーやアートディーラー)への営業活動
- ・新規の個人・法人の顧客開拓に向けた施策の企画、実行
- ・海外のアートフェアなどへの出張を含めた新規顧客開拓海外営業
- ・メール、SNS、Zoomを使用したオンラインコミュニケーション及び海外出張を含んだオフラインコミュニケーション
- ・Notion、Googleスプレッドシート、Salesforce を活用した販売データ・顧客データ管理

※入社3ヶ月以内に実績を出していただく為に、オンボーディングとしてアートセールスに関するトレーニングプログラムを用意しています。

Required Skills**■ 必須要件**

- ・流暢クラスの日本語力
- ・ビジネスレベルの英語スキル(読み・書きを含む会話や交渉)
- ・当社のビジョンに共感いただけること
- ・現代アート業界について積極的に学ぶ意欲があること
- ・金融や投資に興味があり、常に最新情報をキャッチアップして学び続けることができる方
- ・標準的なPCスキル(Excel・Word・PowerPoint)とITリテラシー
 - 常に最新のITスキルにキャッチアップし続けられること
 - 使用するツール:Salesforce / Notion / Kintone / Slack / Zoom / SNSほか

■ 必須経験/実績

- ・個人・法人営業の実務経験(3年以上)
- ・リード開拓を自身で行っていたご経験(紹介営業のご経験)

以下いずれかのご経験をお持ちの方

- ・個人成績で評価/報酬を受け取っていたご経験
- ・個人成績で表彰を受けたご経験

Company Description