



【外資系レンタルオフィス企業\エリア セールス マネージャ / 年収450 ~ 600万円】@名古屋

レンタルオフィス業界のグローバル企業！エリア セールス マネージャー！

Job Information

Recruiter

[JobImpulse](#)

Job ID

1522664

Industry

Real Estate Brokerage, Management

Company Type

International Company

Job Type

Permanent Full-time

Location

Aichi Prefecture

Salary

4.5 million yen ~ 6 million yen

Hourly Rate

年収：450万円～600万円 ※経験・キャリアによる

Work Hours

9:00 ~ 18:00 (実働8時間)

Holidays

土日祝日 年末年始 年間休日124日

Refreshed

May 21st, 2026 11:42

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level (Amount Used: English usage about 50%)

Minimum Japanese Level

Business Level

Minimum Education Level

High-School

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

■Generate profitable new revenue to achieve agreed sales targets on generated 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 our 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 our sales opportunities with their clients.
- Be an ambassador for our company by attending and speaking at relevant events, hosting workshops and leveraging opportunities to build greater awareness of ours 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.

転勤：原則なし(自身が希望すれば転勤可能)

残業：平均1.75時間/月

有休：2年目から年間16日

研修：入社後3～4週間の研修期間あり

英語：会社負担で英語を勉強するプログラムあり

Required Skills

【必要なスキル、経験】

- ・ 3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。
- ・ 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。
- ・ ビジネスレベル以上の英語力
- ・ 日本語ビジネスレベル (N2相当) 以上

※ 業界問わず、個人・店舗での販売経験 (ショップスタッフ / カウンターセールスなど) でしっかり数字を追ってきた方も歓迎

【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。
- ・ 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。

- 入社時3～4週間の教育プログラムがあるので業界未経験でも安心です！
- 会社負担で英会話を勉強するプログラムもあります。今は英語はできない！でも学びたい！という意味のある方には仕事環境、サポート双方揃っています。外国籍の方の比率は20%！（東京の場合）
- 国内48都市に展開！ご自身の希望する地域で働けます。また、年4回のコミッション制度を設けていますので、成果がストレートに自分の給与に反映します。Iターン、Uターンの方、地元で頑張った分成果が欲しい方にもおすすめ！
- 平均時間外労働時間は1.75時間！有給休暇も法的規定を超えて2年目に全社員16日付与！ワークライフバランスに適した働き方が可能です。
- Director、役員にも女性が活躍中！
- 無期限有休！社員が復帰できる日まで取得可能！30名が利用しています。

Company Description