CareerCross by JAC Recruitment

【東京】海外出張あり！不動産テックベンチャーにて海外物件の企画営業◆業界未経験・日常英会話OK◎20代活躍中！960

目指せ1000万プレーヤー！ワンランク上の営業スキルを身につけるチャンス！

Job Information

Recruiter
J-Styles Co., Ltd.

Hiring Company
海外不動産をメインに取り扱うエージェンシー！海外出張・海外支社への転勤チャンスあり！

Job ID
1526460

Industry
Real Estate Brokerage, Management

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards, Meguro-ku

Salary
4 million yen ~ 11 million yen

Salary Bonuses
Bonuses paid on top of indicated salary.

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

Holidays
完全週休2日制・年間休日125日のシフト制！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

Refreshed
July 24th, 2025 22:00

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

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

＼事業拡大のための増員！／

お客様は、日本企業の経営者や事業主がメインです。
7割オンライン、3割対面で商談していただきます。基本的には日本国内での業務ですが、お客様のニーズに応じて、短期の海外出張や物件の内覧同行することもあります。

業界未経験の方、歓迎します！研修体制がありますので、安心してチャレンジしてください！1～2ヶ月間のマンツーマンでのデイリーミーティングや、不動産業界知識のインプット、ロールプレイ練習などの研修があります。3か月から半年かけて、業務に慣れながら一人立ちいただきます。

◆フィリピン、マレーシア、カンボジアなど東南アジアを中心とする海外不動産の提案◆
・取引国：12カ国
・1物件あたり1000万円～3000万円の価格帯が中心
・大手海外デベロッパーの正規代理店
・リッツカールトンやシェラトン等の高級ホテル・レジデンスの取り扱いあり
・投資や居住用物件
＊今後、東南アジアにプラスして、北米エリアに拡大予定

◆お客様
・年収3000万円以上の経営者、事業主、富裕層の方々

◆お仕事の流れ
１）成果につながりやすい完全反響型の営業スタイル
マーケティングチームが広告運用、セミナー、メルマガで集客

２）アプローチ
問い合わせや過去の問い合わせリストにアプローチ
商談を調整

３）商談

４）フォロー
メール、社用LINE、電話にて定期的にフォロー

５）物件視察のアレンジ
必要に応じて現地物件視察をアレンジ

６）契約手続き
ご契約手続きの手配

◆売上目標
◎年収1000万円台プレイヤーを目指してください！◎
・ノルマなし。チームや個人目標あり
・月2件成約で達成
・実績に伴い、基本給与やインセンティブ率など昇給チャンスあり！
＊営業6名のうち、2023年度下半期で6ヶ月連続達成1名、4ヶ月達成1名、3ヶ月達成2名

海外不動産をメインに取り扱う不動産エージェンシーです！

東南アジアを中心に、カンボジア、マレーシア、フィリピン、ベトナム、ドバイ、ハワイなど、世界各地での物件を取り扱っています。
カンボジアとマレーシアに現地法人があり、ターゲットエリアを年々拡大しているところです！

営業部の先輩たちは、ホテルでのフロントや法人営業など、別業界出身の方ばかり！平均年齢は26歳です。新しいことを果敢にチャレンジしていくエネルギーあふれる職場です。

【キャリアパス！】
海外物件の視察やお客様対応など、海外出張へ行くチャンスあり！
マレーシアやカンボジア支社への転勤チャンスあり！

海外キャリアに向かってチャレンジしたい方、グローバルに活躍したい方、これまでの海外経験を活かして働きたい方、お待ちしています！！

【給与詳細】
◆年俸制：400万円～1015万円＋インセンティブあり
※年俸÷14ヶ月（12ヶ月＋賞与2ヶ月分）
◆月額総支給： 285,715～392,858 ※各種手当除く

＜内訳＞
・基本給：211,330～290,618
・固定残業代：74,385～102,240
※ご経験に応じて上記外変動あり。
※入社後年に4回の人事考課にて昇格・昇給の機会あり

賞与：あり
賞与詳細
年2回：賞与2ヶ月分（7月・1月）

◆年収モデル※過去実績参照
・ノーマルパフォーマー 455万円
・ハイパーパフォーマー 525万円
・ギネスパフォーマー 1,015万円

【福利厚生】
・資格手当
宅地建物取引士免許保持者：月15,000円支給
・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）
・残業手当
みなし残業以上の残業が発生した場合に支給
・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
国内外でのワーケーション制度：好きな場所で働ける
・クロスボーダーバケーション
自社商圏内での国内外旅費の一部補助制度
・不動産購入時の特典
仲介手数料割引
・社内英会話クラス
個人英会話クラス受講可能

【魅力的なポイント】
１）ワンランク上の営業スキルが身につく：お客様層が経営者であり、商材単価も高いため、自身の視座も上がり、質の高い営業スキルを身につけることができます。

２）海外出張のチャンス：物件の内覧を希望されるお客様に同行するなど、短期での海外出張のチャンスがあります。

３）和気あいあいとした職場環境：社員みんなが和気あいあいと働ける職場で、年齢や役職に関係なく意見を出し合える風通しの良い環境です。

Required Skills

＼業界経験、不問！／

・営業や接客のご経験
・大規模市場での営業職にチャレンジしたい方！

＜必須スキル＞
・富裕層や経営層のお客様と信頼関係を築けるコミュニケーション能力
・倫理観のある、誠実で正直な対応や行動ができる方
・業界動向などを学ぶ意欲があり、多様な文化やビジネス習慣に柔軟に対応できる方

＜歓迎条件＞
・ベンチャーにて成長したい方
・不動産TECHなど新しいビジネスにチャレンジしたい方
・海外でのビジネスチャンスに興味がある方
・明るく気持ちの良いコミュニケーションができる方
・20代中心の若いチームに馴染める方
・自発的にPDCAサイクルを回せる方

＜優遇条件＞
・宅地建物取引士免許をお持ちの方
・英語でのコミュニケーションがとれる方

◆やりがい◆
・お客様層が経営者・商材単価も効果なため、自身の視座が上がり、ワンランク上の営業スキルが身につきます。
・物件の内覧同行など、海外出張チャンスあり！

◆マインド◆
・誠実さ：お客様、社内、自分に対して嘘をつかない
・ポジティブ志向：失敗を自分の成長の糧とする
・意欲と行動：理想像に向けて積極的に行動し挑戦できる
・協調性：自分の意見を持ち、伝える力があり、他人の成功を素直に喜べる

◆スキル◆
・第一印象の印象管理：ビジネスのプロであるお客様層に対して妥協のない印象管理を行う
・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

◆入社後に高められる要素
・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

Company Description